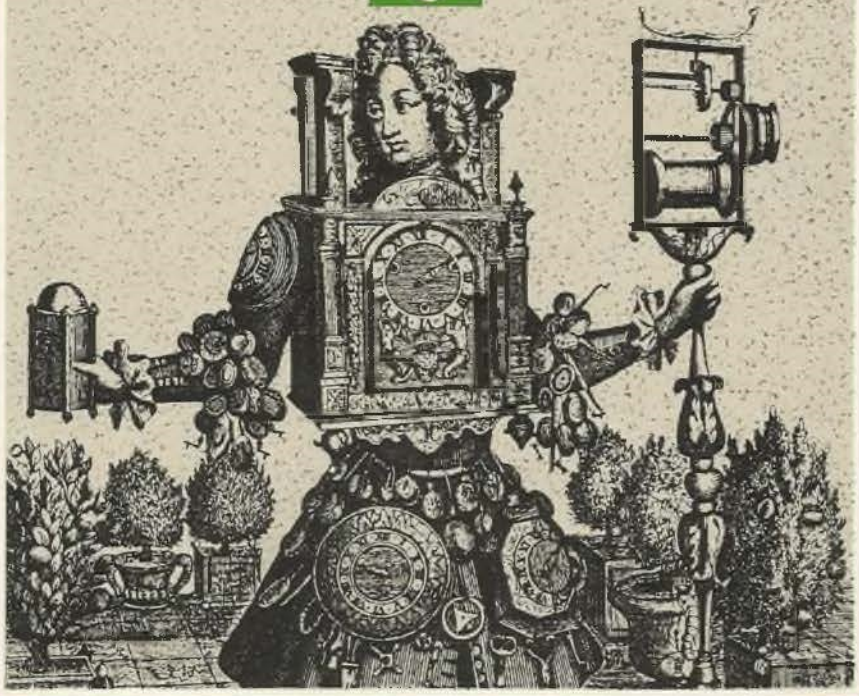
Filosofía

Jon Elster

TUERCAS Y TORNILLOS

UNA INTRODUCCION A LOS CONCEPTOS BASICOS DE LAS CIENCIAS SOCIALES



gedisa
editorial

Obras de

JON ELSTER

publicadas por

Editorial Gedisa

Psicología política

Justicia Local
De qué modo las instituciones distribuyen bienes escasos y cargas necesarias

Lógica y sociedad

Juicios salomónicos
Las limitaciones de la racionalidad como principio de decisión

El cemento de la sociedad
Las paradojas del orden social

Tuercas y tornillos
Una introducción a los conceptos básicos de las Ciencias Sociales

El cambio tecnológico
Investigaciones sobre la racionalidad y la transformación social

de próxima aparición

"Egonomics"

TUERCAS Y TORNILLOS

Una introducción a los conceptos básicos de las ciencias sociales

por

Jon Elster

gedisa
editorial

Título del original en inglés:
Nuts and Bolts
© *by* Jon Elster, *published by the Press Syndicate of the University of Cambridge*, 1989

Traducción: Antonio Bonanno

Diseño de cubierta: Gustavo Macri

Segunda reimpresión, septiembre de 1996, Barcelona

Derechos para todas las ediciones en castellano

© *by* Editorial Gedisa, S.A.
Muntaner, 460, entlo., 1.ª
Tel. 201 60 00
08006 - Barcelona, España

ISBN: 84-7432-396-7
Depósito legal: B-36.443/1996

Impreso en Liberduplex
Constitució, 19 - 08014 Barcelona

Impreso en España
Printed in Spain

Queda prohibida la reproducción total o parcial por cualquier medio de impresión, en forma idéntica, extractada o modificada, en castellano o cualquier otro idioma.

Indice

PREFACIO Y RECONOCIMIENTOS 9

I. Introducción 11
1. Mecanismos 13

II. Acción humana 21
2. Deseos y oportunidades 23
3. Elección racional 31
4. Cuando fracasa la racionalidad 39
5. Miopía y previsión 50
6. Egoísmo y altruismo 59
7. Emociones 67
8. Selección natural y social 76
9. Refuerzo 86

III. Interacción 93
10. Consecuencias no intencionales 95
11. Equilibrio 104
12. Normas sociales 115
13. Acción colectiva 125
14. Negociación 135
15. Instituciones sociales 146
16. Cambio social 157

ENSAYO BIBLIOGRÁFICO 169

INDICE TEMÁTICO 177

Prefacio y reconocimientos

Hace muchos años escuché sobre un libro de un matemático alemán del siglo XIX, Félix Klein, titulado *Elementary Mathematics from an Advanced Standpoint* [*Matemática elemental desde un punto de vista avanzado*]. Nunca lo leí, pero el título se grabó en mi mente. El presente tal vez pudiera subtitularse *Ciencias sociales elementales desde un punto de vista avanzado*.

¿O debiera ser al revés: ciencias sociales avanzadas desde un punto de vista elemental? En ese caso, mi modelo debiera ser un libro breve y magnífico de Richard Feynman, QED, una introducción a la electrodinámica cuántica para el público general. La comparación no es tan presuntuosa como pudiera pensarse. Por una parte, la capacidad de Feynman para llegar al meollo de un tema, sin tecnicismos pero además sin perder rigor, puede ser insuperable en la historia de la ciencia y, en todo caso, supera la mía. Por la otra, la electrodinámica cuántica es más misteriosa que cualquiera de los temas que aquí se discuten. En suma, entonces, el lector puede hallar mi exposición tan exacta como inteligible.

El propósito del libro se refleja en el título: introducir al lector en los mecanismos causales que sirven como unidades básicas de las ciencias sociales. Si bien no es un conjunto de normas del tipo "hágalo usted mismo", sí puede servir como equipo completo de "léalo usted mismo" para promover el estudio. El lector debe ser cauto con el capítulo sobre el refuerzo, un tema sobre el cual sé poco pero que es demasiado importante para dejarlo de lado. Confío en que cuanto digo sea correcto, pero quienes saben más al respecto pueden estimarlo superficial.

Una palabra sobre el estilo. He tratado de evitar insistencias sobre lo que ya no está en vigencia o elaboraciones de lo obvio; ser honesto en cuanto a las simplificaciones inevitables; escribir de manera sencilla y sin jerga técnica; respetar la inteligencia del lector así como su ignorancia. Me apoyo en ejemplos, diagramas y exposiciones sin tecnicismos ya que, con una sola excepción, no creo que se necesite más. La excepción es el capítulo sobre la negocia-

ción, que ha quedado en relación con la actual investigación como el dibujo de un niño comparado con una fotografía. Mi esperanza es que los otros capítulos sean como cuadros impresionistas en los que luz y sombra compensan la falta de foco.

Las muchas notas al pie cumplen diferentes funciones. Principalmente, como recordatorios de que las cosas son más complicadas de cuanto puede sugerirlo el texto principal. Señalan vínculos entre los capítulos que de otra manera pueden pasar inadvertidos. O discuten paradojas y curiosidades de la clase que encanta a los científicos sociales, a menudo en exceso.

En alemán *"Elster"* significa "urraca", alguien que roba el dinero de otra gente. Dado que no hay referencias ni se hace mención de la obra de otras personas en el libro, se puede entender que las ideas que se expresan son mías. El Ensayo bibliográfico intenta en parte disipar esa impresión, en parte servir como lectura para otros estudios.

Como algunos de mis otros libros, éste se inició en forma de conferencias en la Universidad de Chicago. Les estoy agradecido a mis alumnos por acorralarme contra la pared cada vez que tenían la sospecha de una ambigüedad, de una inconsistencia o directamente de un error. También agradezco a George Ainslie, Ingrid Creppell, Stephen Holmes, Arthur Stinchcombe y Cass Sunnstein por sus comentarios acerca de una versión anterior.

I

Introducción

1

Mecanismos

En este libro se ha puesto el acento en *la explicación mediante mecanismos*. Ofrece una variedad de mecanismos —tuercas y tornillos, dientes y ruedas— que se pueden emplear para explicar complejos fenómenos sociales.

Las ciencias sociales, como otras ciencias empíricas, tratan de explicar dos clases de fenómenos: acontecimientos y hechos. La elección de George Bush como presidente es un acontecimiento. La presencia en el electorado de una mayoría de votantes republicanos es un hecho o un estado de cosas. Se puede explicar muy plausiblemente la victoria de Bush mediante la mayoría republicana. Se puede explicar también, no menos plausiblemente la mayoría republicana como el resultado de una serie de acontecimientos, cada uno de los cuales se delineó como la formación de creencia por parte de un votante individual. La segunda perspectiva es la más fundamental: explicar los acontecimientos es lógicamente previo a la explicación de los hechos. Un hecho es una instantánea temporal de una corriente de acontecimientos o una serie de tales instantáneas. En las ciencias sociales los acontecimientos elementales son las acciones humanas individuales, incluidos los actos mentales como la formación de creencia.

Explicar un acontecimiento es dar un relato de por qué sucedió. Por lo general y siempre últimamente[1] esto adopta la forma de citar un acontecimiento anterior como la causa del acontecimiento que se desea explicar, junto con algún relato del mecanismo causal que relaciona los dos acontecimientos. Aquí se tiene un ejemplo simple, paradigmático. Deseamos saber por qué alguien cambió de opinión en cuanto a un empleo que anteriormente consideraba

[1] A veces la gente explica los acontecimientos citando otros acontecimientos que se producen más tarde y no antes en el tiempo. Cuando son válidas tales explicaciones últimamente concuerdan con el modelo principal. El tema se discute en mayor extensión en los capítulos 8 y 9.

muy deseable pero que ahora le resulta carente por completo de interés. La explicación posee dos elementos. Primero, antes de cambiar de opinión se enteró él de que no tenía ninguna probabilidad de obtener el empleo. Segundo, hay un *mecanismo* causal, al que se suele hacer referencia como la reducción de disonancia cognitiva, que hace que la gente deje de desear lo que no puede obtener como en la historia de la zorra y las uvas. Un acontecimiento más complejo podría ser una caída en el promedio de tenencia de empleos. El acontecimiento anterior fue una legislación ideada para aumentar la seguridad de los empleos, requiriendo que los empleadores dieran tenencia del cargo a todos cuantos habían estado empleados, digamos, por más de dos años. El mecanismo causal es la adaptación racional a la legislación por parte de los empleadores, que descubren que es en su interés despedir a los trabajadores antes de que expire el período de dos años.

Las declaraciones que pretenden explicar un acontecimientom deben ser distinguidas cuidadosamente de varios otros tipos de declaración. Primero, se deben distinguir las explicaciones causales de las declaraciones causales acertadas. No basta citar la causa: también se debe proporcionar el mecanismo causal o al menos se lo debe sugerir. En el idioma cotidiano, en la mayoría de los escritos históricos y en muchos análisis de las ciencias sociales el mecanismo no es citado explícitamente. En cambio se lo sugiere mediante el modo en que se describe la causa. Todo acontecimiento dado puede ser descrito de muchas maneras. En las explicaciones narrativas se presupone tácitamente que sólo las características relevantes del acontecimiento en lo causal son las que se emplean para identificarlo. Si se nos dice que una persona murió como consecuencia de haber ingerido alimentos putrefactos, suponemos que el mecanismo fue el envenenamiento con comida. Si se nos dice que murió como consecuencia de ingerir comida a la que era alérgica suponemos que el mecanismo fue una reacción alérgica. Supongamos ahora que la persona murió realmente por envenenamiento con comida pero que también era alérgica a la comida en cuestión, langosta. Decir que murió por comer un alimento a la que era alérgica sería correcto pero poco orientador. Puede sugerir el mecanismo causal equivocado. Decir que murió por comer langosta puede ser cierto pero poco informativo. Ello no sugiere ningún mecanismo causal en absoluto y excluye muy pocos. En verdad, el mecanismo real puede ser casi cualquiera, desde que lo arrolló un coche a que fue alcanzado por una bala, si algunos de esos acontecimientos fue desencadenado por el hecho de que la persona comiera langosta.

Segundo, las explicaciones causales deben distinguirse de las

aseveraciones sobre la correlación. A veces estamos en condiciones de decir que un acontecimiento de cierto tipo es seguido invariable o habitualmente por un acontecimiento de otra clase. Esto no nos permite decir que los acontecimientos del primer tipo causen acontecimientos del segundo porque existe otra posibilidad: los dos pueden ser efectos comunes de un tercer acontecimiento. Considérese la conclusión de que los hijos en casos de tenencia disputada sufren más que los hijos cuyos padres han llegado a un acuerdo privado respecto de la custodia. Puede ser que el mismo juicio por la custodia explique la diferencia al causar dolor y culpa en los hijos. Pero también puede ser que las disputas por la custodia tengan más probabilidades de presentarse cuando los padres sienten una gran hostilidad mutua y que los hijos de esos padres tiendan a ser más infelices. Para distinguir entre las dos interpretaciones se debe medir el sufrimiento antes y después del divorcio.

Aquí tenemos un ejemplo más complejo, en verdad mi ejemplo favorito de esta clase de ambigüedad. En *Democracy in America*, Alexis de Tocqueville discute la pretendida conexión causal entre casarse por amor y tener un matrimonio infeliz. El sostiene que esta conexión se presenta sólo en las sociedades donde tales matrimonios son la excepción y los matrimonios convenidos son la regla. Sólo la gente obstinada suele ir contra la corriente y es improbable que dos personas obstinadas tengan un matrimonio muy feliz.[2] Además la gente que va contra la corriente suele recibir un trato malo por parte de sus pares más conformistas, lo que induce a la amargura y a más infelicidad. De estos argumentos, el primero se apoya en una correlación no causal entre casarse por amor e infelicidad. El segundo señala una conexión causal acertada, pero no la que tenían en la mente los críticos de los matrimonios por amor a los que de Tocqueville dirigía su argumento. Casarse por amor causa infelicidad sólo en un contexto donde esta práctica es excepcional. Los biólogos a menudo se refieren a tales efectos como a "dependientes de la frecuencia". Discuto esta noción en el capítulo 11.

Tercero, las explicaciones causales deben distinguirse de las aseveraciones acerca de las condiciones necesarias. Explicar un acontecimiento es dar un relato acerca de por qué sucedió *como* sucedió. El hecho de que hubiera podido suceder también de alguna

[2] Aquí el "tercer factor" no es un acontecimiento sino un rasgo del carácter: la obstinación. Pero para explicar un rasgo del carácter se deben invocar acontecimientos (genéticos y sociales). Esto ilustra el punto mencionado anteriormente de que la prioridad de los acontecimientos sobre los hechos se presenta últimamente, no inmediatamente.

otra manera y habría sucedido de otra manera si no hubiese sucedido como lo hizo, no es ni una cosa ni la otra. Considérese a una persona que sufre de una forma de cáncer incurable, que con seguridad la hará morir dentro de un año. Pero la persona muere en un accidente automovilístico. Para *explicar* por qué murió dentro de cierto período no tiene sentido decir que *debía* morir en ese período porque tenía cáncer. Si todo lo que sabemos del caso es el comienzo del cáncer, la extensión limitada de la vida de las personas con ese tipo de cáncer y la muerte de la persona, es plausible inferir que murió debido al cáncer. Tenemos el acontecimiento anterior y un mecanismo causal suficiente para producir el acontecimiento posterior. Pero el mecanismo no es necesario: puede ser anticipado por otro. Para descubrir qué sucedió realmente necesitamos un conocimiento más fino. La búsqueda nunca termina: hasta el último segundo otra cosa puede anticiparse al cáncer. Sin embargo cuanto más sabemos más confiados estamos en poseer la explicación correcta.[3]

Los dos problemas que acabamos de discutir equivalen a una debilidad en la teoría más famosa de la explicación científica, la propuesta por Carl Hempel. El sostiene que la explicación equivale a la deducción lógica del acontecimiento a explicar, con leyes generales y declaraciones de las condiciones iniciales como las premisas. Una objeción es que las leyes generales pueden reflejar correlación pero no causa. Otra es que las leyes, aunque sean genuinamente causales pueden ser anticipadas por otros mecanismos. Es por eso que aquí he puesto el acento en los mecanismos, no en las leyes. Esto no es un profundo desacuerdo filosófico. Un mecanismo causal tiene un número finito de eslabones. Cada eslabón se debe describir mediante una ley general y en ese sentido por una "caja negra" acerca de cuyos engranajes internos permanecemos en la ignorancia. Pero para los fines prácticos —los fines del científico social en acción— es importante el lugar del acento. Mediante la concentración en los mecanismos, se capta el aspecto dinámico de la explicación científica: el impulso a producir explicaciones cada vez más finas.

Cuarto, las explicaciones causales deben distinguirse de la narración de historias. Una explicación genuina da cuenta de

[3] La anticipación causal debe distinguirse de la sobredeterminación causal. Esta última se ilustra con una persona a la que hieren simultáneamente dos balas, cada una de las cuales hubiese sido suficiente para matarla. La primera se ilustra con una persona a la que hiere una bala y como consecuencia cae, evitando así que la alcance otra bala, que de lo contrario la hubiese matado.

lo que sucedió, cómo ello sucedió. Narrar una historia es dar cuenta de lo que sucedió como podría haber sucedido (quizás haya sucedido). Acabo de sostener que las explicaciones genuinas difieren de los relatos de lo que debió suceder. Ahora digo que también difieren de los relatos de lo que puede haber sucedido. El punto puede parecer trivial o extraño. ¿Por qué puede desear alguien presentar un relato meramente conjetural de un acontecimiento? ¿Hay en la ciencia algún lugar para especulaciones de esta clase? La respuesta es que sí, pero su lugar no debe ser confundido con el de las explicaciones.

La narración de historias puede sugerir explicaciones nuevas, discretas. Supóngase que alguien afirma que la conducta abnegada o servicial es prueba concluyente de que no toda la acción es egoísta o que la conducta emocional es prueba concluyente de que no toda la acción es racional.[4] Se puede concluir que hay tres formas de conducta irreductiblemente diferentes: racional y egoísta, racional y no egoísta e irracional. El impulso a la prudencia que caracteriza a la buena ciencia debería llevarnos a cuestionar esta visión.[5] ¿No puede ser en el interés propio que se ayuda a los otros? ¿No puede ser racional que uno se sienta dominado por sus emociones? El primer paso en la búsqueda de una respuesta positiva es decir una *historia plausible* para demostrar cómo pueden realizarse estas posibilidades. Por ejemplo, puede ser que la gente ayude a otros porque espera una conducta de reciprocidad o que se enoje porque eso la ayuda a obtener lo que desea. Mediante la narración de una historia se puede transformar una cuestión de metafísica en otra que es susceptible de investigación empírica. La cuestión ahora es si las premisas de la historia son ciertas, no si es posible o imposible explicar una variedad de fenómenos en términos de otros fenómenos menos complejos.

Al mismo tiempo narrar historias puede ser perjudicial si se lo confunde con la cosa real. Buena parte de las ciencias sociales está impulsada por la idea de que "todo tiene una función". Incluso se debe demostrar que la conducta que parece ser perjudicial y mal adaptada es útil y, además, se la debe explicar en términos de su utilidad. Para demostrar la función y la utilidad los estudiosos re-

[4] Un conocido ejemplo de otro ámbito lo proporcionan los numerosos biólogos que han afirmado que los organismos vivientes no pueden ser explicados mediante teorías químicas y físicas.

[5] Sin embargo el sentido del realismo que también caracteriza a la buena ciencia debe hacernos cautos en cuanto a la tendencia simplista a creer que todos los intentos reduccionistas dan buenos resultados.

curren a menudo a la narración de historias. Poseen una considerable cantidad de recursos a su disposición. La conducta que ahora no es óptima pudo haberlo sido en otras circunstancias del pasado. La conducta que no es óptima tomada aisladamente puede ser un ingrediente necesario en una solución de paquete óptima. Lo que es mal adaptado para el individuo puede ser bueno para la sociedad. Con cierto ingenio —y muchos estudiosos poseen abundancia— *siempre* se puede contar una historia en que las cosas son puestas en posición invertida. Pero eso no prueba realmente que sean así, como tampoco *Historias así no más* de Kipling explica cómo obtuvo sus manchas el leopardo o el etíope su color.

Finalmente se deben distinguir las explicaciones causales de las predicciones. A veces podemos explicar sin ser capaces de predecir y a veces predecimos sin ser capaces de explicar. Es verdad que en muchos casos una y la misma teoría nos permite hacer ambas cosas, pero creo que en las ciencias sociales ésta es la excepción antes que la regla.

Para ver por qué podemos tener poder explicativo sin poder predictivo, consideremos una vez más la reducción de la disonancia cognitiva. En muchas personas este mecanismo coexiste con el exacto opuesto, captado en dichos cotidianos tales como "La hierba siempre está más verde del otro lado del cerco" y "La fruta prohibida sabe mejor". A veces da la impresión de que la gente quiere ser infeliz deseando objetos demostrablemente fuera del alcance, simplemente porque están fuera del alcance. Se construye un cerco alrededor de una persona y ésta enseguida desea salir, mientras antes no tenía tal pensamiento en la mente. Por cuanto sé no poseemos teorías que nos digan cuándo operará uno u otro de estos mecanismos. Cuando opera uno de ellos lo reconocemos de inmediato y así podemos explicar la conducta que genera. Pero no podemos predecir confiablemente cuándo operará.

Otro ejemplo nos ayudará a aclarar el punto. Cuando la gente trata de decidir su participación en una empresa cooperativa, como recoger los residuos del prado o votar en una elección nacional, a menudo intenta ver qué hacen los otros. Algunos piensan de esta manera: "Si la mayoría de los otros cooperan yo debería hacer mi parte, pero si no lo hacen yo no tengo ninguna obligación de hacerlo". Otros razonan de la manera exactamente opuesta: "Si la mayoría de los otros cooperan no hay ninguna necesidad de que yo lo haga. Si otros pocos cooperan será mayor mi obligación de hacerlo". De hecho la mayoría de los individuos están sujetos a esos dos mecanismos psíquicos y es difícil saber por anticipado cuál se impondrá.

A veces se dice que lo opuesto de una verdad profunda es otra

verdad profunda.[6] Las ciencias sociales ofrecen una cantidad de ilustraciones de esta profunda verdad. Pueden aislar tendencias, propensiones y mecanismos y demostrar que tienen consecuencias para la conducta que a menudo son sorprendentes y contrarias a la intuición. Lo que menos frecuentemente son capaces de hacer es expresar las condiciones necesarias y suficientes en las cuales se ponen en funcionamiento los diversos mecanismos. Hay otro motivo para acentuar los mecanismos antes que las leyes. Por su naturaleza las leyes son generales y no sufren excepciones. No se puede tener una ley en el sentido de que "si p, entonces q".[7] En contraste, los mecanismos no tienen ninguna pretensión de generalidad. Cuando hemos identificado un mecanismo por el cual p conduce a q, ha progresado el conocimiento porque hemos agregado un nuevo ítem a nuestro repertorio de modos en los cuales suceden las cosas.

A la inversa, podemos tener poder predictivo sin poder explicativo. Predecir que se comprará menos de un bien cuando suba su precio no requiere la formación de una hipótesis sobre la conducta del consumidor. Sean cuales fueren las fuentes de la acción individual —racional, tradicional o simplemente al azar— podemos predecir que la gente comprará menos del bien sencillamente porque puede permitirse menos de ese bien. Aquí hay varios mecanismos que por fuerza deben conducir al mismo resultado, de modo que con fines predictivos no hay ninguna necesidad de decidir entre ellos. No obstante a los fines explicativos lo que importa es el mecanismo. Proporciona comprensión mientras que la predicción a lo sumo ofrece control.[8]

Además a los fines predictivos pierde sentido la distinción entre correlación, condición necesaria y explicación. Si existe una regularidad como de ley entre un tipo de acontecimiento y otro no importa que se deba a una relación causal entre ellos o que sean los efectos comunes de una tercera causa. En cualquier caso podemos emplear la presentación del primer tipo de acontecimiento para predecir la presentación del segundo. Nadie cree que los prime-

[6] "Opuesto" debe interpretarse en el sentido de negación interna antes que externa. La negación interna de "La gente prefiere lo que puede tener sobre lo que no puede tener" es "La gente prefiere lo que no puede tener sobre lo que puede tener". Ambas declaraciones proporcionan nociones ciertas e importantes. La negación externa de la primera declaración es simplemente que "La gente no prefiere lo que puede tener sobre lo que no puede tener", declaración que no sugiere ninguna noción importante.

[7] Aunque Sidney Morgenbesser ha sugerido como la "primera ley de la lógica judía": si p, ¿por qué no q?

[8] "A lo sumo" por razones que se discuten en el capítulo 2.

ros síntomas de una enfermedad letal causen la muerte posterior, sin embargo se los emplea regularmente para predecir ese acontecimiento. Del mismo modo, a los fines predictivos no importa si un mecanismo necesario puede ser anticipado por otro. Saber que una persona tiene un cáncer incurable nos permite predecir que va a morir aunque de hecho muera o no de cáncer.

II

Acción humana

2

Deseos y oportunidades

La unidad elemental de la vida social es la acción humana individual. Explicar las instituciones y el cambio social es demostrar de qué manera surgen como el resultado de la acción y la interacción de los individuos. Esta visión a la que se suele hacer referencia como individualismo metodológico es en mi opinión trivialmente cierta. Pero son muchos los que piensan de otra manera y algunos de sus argumentos serán encarados en el capítulo 15. Aquí deseo señalar que las acciones individuales en sí mismas requieren explicación.[1]

Una manera simple de explicar una acción es verla como el producto final de dos operaciones sucesivas de filtración. Empezamos con un conjunto grande de todas las acciones abstractamente posibles que puede realizar un individuo. El primer filtro está compuesto por todas las *restricciones* físicas, económicas, legales y psicológicas que enfrenta el individuo. Las acciones coherentes con esas restricciones forman su *conjunto de oportunidad*. El segundo filtro es un mecanismo que determina qué acción que está dentro del conjunto de oportunidad será realizada realmente. En esta exposición los principales mecanismos a considerar son la elección racional (capítulo 3) y las normas sociales (capítulo 12).[2] Aquí me concentraré en los mecanismos generados por elección, principalmente por comodidad de exposición pero también porque creo que son más fundamentales que los generados por norma.

[1] El término "individual" será empleado en un sentido extendido que también incluye a los que toman decisiones en forma corporativa, como firmas o gobiernos. (Véase capítulo 15).

[2] Se puede sostener en cambio que las normas sociales están entre las restricciones que debe enfrentar el individuo. Me resulta más útil pensar en las restricciones como creadoras de una clara distinción entre lo que es factible y lo que no lo es. Una persona no puede gastar más de cuanto gana, suspender la gravedad o votar cuando no hay elecciones pero puede violar la norma que indica que se deben lucir zapatos marrones con ropa formal o la norma de devolver los favores.

En esta perspectiva las acciones son explicadas por las oportunidades y los deseos, por lo que la gente puede hacer y por lo que desea hacer. La conducta del consumidor es un ejemplo simple. Si voy a un comercio con veinte dólares en el bolsillo y la firme intención de gastarlos (de lo contrario harán un agujero en el bolsillo) sólo hay otras tantas combinaciones de bienes que puedo adquirir. Cuál de éstas termino comprando realmente depende de mis deseos, preferencias y necesidades. La conducta delictiva proporciona un ejemplo más complejo. El efecto de las restricciones legales no es hacer imposibles sino más costosas las acciones delictivas. Sin esas restricciones el robo sin riesgo sería una de mis oportunidades. Dadas las restricciones mi elección es entre la conducta respetuosa de la ley y sin riesgos y el robo riesgoso. Depende de las ganancias seguras y las pérdidas posibles relacionadas con las alternativas y como la ganancia derivada del robo es inmediata y segura mientras que la pérdida es demorada e insegura, depende de mis preferencias de tiempo (capítulo 5) y mi actitud hacia el riesgo.[3]

Buena parte de las ciencias sociales consiste en variaciones interminablemente elaboradas sobre el tema de las oportunidades y los deseos. Trataré de imponer alguna estructura a esta apabullante variedad de prácticas. Ello también me permitirá discutir algunas de las razones —buenas y no tan buenas— aducidas por la gente para sostener que las oportunidades son más fundamentales que las preferencias.

Para comenzar podemos observar que no siempre es necesario apelar a oportunidades y preferencias. A veces las restricciones son tan rigurosas que no queda espacio para la operación del segundo filtro. El conjunto de oportunidad se reduce a una única acción en cuya explicación no tienen cabida las elecciones (o las normas).[4] Ricos y pobres por igual tienen la oportunidad de dormir bajo los puentes de París, pero los pobres pueden no tener ninguna otra oportunidad.[5] También hay casos en que la naturaleza del segundo filtro no afecta el resultado. Como se observó en el capítulo 1, el hecho de que la gente (en el agregado) compre menos de un bien cuando sube su precio puede explicarse con independencia de lo que motiva a la gente (como individuos) a comprar o no. Si sus ingresos se mantienen iguales compran menos del bien sencillamente porque pueden permitirse menos de ese bien.

[3] Además las normas sociales internalizadas pueden impedirme robar aun cuando no existe riesgo de detección y castigo.

[4] Hay escuelas de teoría social a las que se suele denominar "estructuralistas" que sostienen que toda explicación de la conducta toma esta forma. Los marxistas a menudo sostienen, por ejemplo, que los trabajadores se ven obligados por las circunstancias a vender su trabajo a los capitalistas así como estos últimos se ven obligados por la competencia a explotar a los trabajadores. Para ver la falla en el argumento basta observar que nadie se ve obligado a ser capitalista; siempre está la opción de convertirse en trabajador.

[5] Aun puede existir una elección no trivial en cuanto a debajo de qué puente dormirá el pobre. El punto es muy general: el conjunto de oportunidad rara vez se reduce literalmente a una opción física.

Los estudiosos no concuerdan acerca de la importancia relativa de las preferencias y las oportunidades al explicar la conducta. Algunos economistas sostienen que toda la gente tiene en esencia las mismas preferencias y deseos: sólo difieren las oportunidades. Aunque suelen ser firmes defensores de la teoría de la elección racional, paradójicamente se ven llevados a sostener que la elección casi no importa porque toda variación en la conducta debe explicarse por las variaciones en las oportunidades. Pero la mayoría de los científicos sociales creen que la gente difiere en sus deseos tanto como en sus oportunidades y esta opinión me parece tan obviamente correcta que no requiere mayor defensa.

Pero en casos particulares queda lugar para el debate. Los historiadores de la esclavitud en la antigüedad clásica o en el sur norteamericano han sugerido dos explicaciones diferentes de la tasa baja de inversión en esas sociedades. Algunos han afirmado que los propietarios de esclavos carecían de oportunidades para la inversión. Los esclavos trataban tan mal a sus herramientas que la inversión en la producción mecanizada no era una opción válida. Otros han sostenido que los propietarios de esclavos carecían de motivación para invertir porque preferían una vida de consumo lujoso y conspicuo. ¿Los hijos de familias de clase trabajadora abandonan temprano la escuela porque no pueden permitirse continuar sus estudios o porque sus valores difieren de aquellos de los alumnos con antecedentes de clase media? Estas cuestiones no pueden resolverse sobre bases metodológicas. Se las debe dirimir caso por caso considerando las pruebas empíricas. Sin embargo se las formula a menudo pero erróneamente como cuestiones metodológicas.

Las oportunidades son más básicas que los deseos en un aspecto: son más fáciles de observar, no sólo por el científico social sino también por otros individuos de la sociedad. En la estrategia militar un aforismo básico es que se deben hacer los propios planes sobre la base de la capacidad (verificable) del oponente, no de sus intenciones (inverificables). A menudo esto significa planificar según la suposición del peor caso: el oponente nos perjudicará si puede hacerlo. Si cada lado planifica sobre la base de la capacidad del otro lado y sabe que éste está haciendo otro tanto, las reales preferencias de cada lado pueden no importar demasiado.

Inclusive otra razón por la cual las oportunidades pueden pa-

recer más fundamentales que los deseos tiene que ver con la posibilidad de influir en la conducta. Suele ser más fácil cambiar las circunstancias y las oportunidades de la gente que su manera de pensar.[6] Este es un argumento de costo-beneficio sobre la efectividad del dólar de políticas alternativas, no un argumento sobre la capacidad explicativa relativa. Aun cuando el gobierno posee una buena teoría que tiene en cuenta la explicación y la predicción, ella puede no dejar espacio para un gran control. Los factores que están bajo el control del gobierno no son siempre los causalmente importantes. Supóngase que un rendimiento económico malo pueda remitirse a empresarios enemigos del riesgo y a los sindicatos fuertes. El gobierno puede estar plenamente convencido de que la actitud mental de los directivos es la causa más importante y no obstante puede ser incapaz de hacer nada al respecto. En contraste, los sindicatos pueden ser controlados en alguna medida por medio de las políticas salariales.

Hasta acá he estado argumentando como si deseos y oportunidades se dieran con independencia unos de otros y pueden variar con independencia unos de otras. Ahora paso a casos en que ambos están influidos por un tercer factor y luego a casos en que puedan influirse mutuamente en forma directa (véase Fig. II.1).

Para las ilustraciones del caso A en la Fig. II.1, primero me remito a de Tocqueville. *Democracy in America* abunda en instan-

Figura II.1

[6] Además como se sostuvo luego el mejor modo de cambiar su manera de pensar puede ser cambiar sus circunstancias. Pero éste es un argumento separado.

cias en que se rastrean deseos y oportunidades hasta una causa común. A veces ambos actúan en concierto. Según de Tocqueville la esclavitud no sólo impide que los hombres blancos hagan fortuna sino que incluso los desvía del deseo de hacer fortuna. En Estados Unidos de Norteamérica los votantes nunca eligen a hombres distinguidos para el cargo público, en parte porque no tienen oportunidad de hacerlo (los hombres distinguidos no desean dedicarse a la política) y en parte porque no desearían elegir a candidatos superiores si éstos aparecieran. De Tocqueville sostiene que en otros casos el efecto sobre los deseos y el efecto sobre las oportunidades actúan en direcciones opuestas. No hay ningún momento en la vida de ellos, sostiene él, en que los norteamericanos tengan el tiempo y la inclinación a estudiar, de ahí la ausencia de norteamericanos bien educados. En Estados Unidos de Norteamérica la religión —en sí misma un efecto de la democracia— quita el deseo de hacer lo que la democracia permite a la gente que haga.

Hay un dicho que dice que la necesidad es la madre de la invención. Análogamente, los historiadores sociales a menudo dan por descontado que las penurias son la madre de la revuelta y de otras formas de acción colectiva. Ninguna de estas afirmaciones es obviamente válida. Lo cierto es que cuando la gente está en malas condiciones es alta su motivación para innovar o para rebelarse. Pero su capacidad u oportunidad para hacerlo es la más baja cuando se encuentra en circunstancias difíciles. La innovación requiere recursos, tiempo, inversiones costosas con un rendimiento demorado e incierto y esto es exactamente lo que no pueden permitirse las firmas que están al borde de la bancarrota. Las firmas prósperas pueden permitirse innovar pero ellas pueden no molestarse en hacerlo. La participación en la acción colectiva requiere capacidad para tomar parte del tiempo dedicado directamente a actividades productivas, pero eso es exactamente lo que no puede permitirse el trabajador o el campesino empobrecido. El campesino y el trabajador medio que han logrado ahorrar algo pueden permitirse participar de una rebelión o una huelga, pero su motivación es menos aguda. Como la innovación real y la participación real dependen tanto de los deseos como de las oportunidades y dado que éstos varían en direcciones opuestas en circunstancias de penurias, no podemos señalar *a priori* qué nivel de penuria tiene más probabilidades de favorecer el efecto en cuestión. Marx sostenía que la civilización surgió en las zonas templadas porque sólo en ellas la necesidad de progreso se encontraba con las oportunidades para el progreso. Donde la naturaleza es demasiado pródiga no hay necesidad y donde es demasiado escasa no hay oportunidades.

Deseos y oportunidades pueden afectarse mutuamente en

forma directa. Considérese primero el mecanismo indicado por el caso B en la Fig. II.1. El capítulo 1 se refirió a algunos modos en que las oportunidades pueden afectar los deseos: ¿la gente puede terminar deseando más de lo que puede obtener?[7] Nuevamente podemos citar a de Tocqueville acerca de la esclavitud: "¿Es una bendición de Dios o la última maldición esta disposición del alma que da a los hombres una especie de gusto depravado por la causa de sus aflicciones?" Esto proporciona mayor razón para considerar las oportunidades más básicas que las preferencias. Oportunidades y deseos conjuntamente son las causas próximas de la acción pero a una distancia mayor sólo importan las oportunidades, ya que ellas también modelan los deseos. Pero este modo de expresar el asunto es demasiado fuerte. El mecanismo de las "uvas verdes" asegura que no haya ninguna opción fuera del conjunto de oportunidad que se prefiere a la opción más preferida dentro de él, pero esto no hace que alguna opción factible particular sea la más preferida.

También puede operar el mecanismo opuesto, el del caso C en la Figura II.1. A veces el conjunto de oportunidad es modelado deliberadamente por los deseos de una persona. No tengo en cuenta acá el deseo prácticamente importante pero baladí en lo teórico de expandir el propio conjunto de oportunidad, sino los casos más sorprendentes en que la gente halla que es de su interés reducir el conjunto de opciones de que dispone. Discutiré dos razones por las cuales la gente puede mostrar esa conducta autolimitadora.

Primero está la debilidad de la voluntad. Discuto más extensamente este fenómeno en los capítulos 4 y 5 pero también acá es relevante. Como lo ilustra la historia de Ulises y las sirenas, la gente no siempre confía en que actuará racionalmente. Si puede prever la clase de situación en que puede perder la cabeza, puede actuar estratégicamente para impedir que surja la oportunidad de hacerlo. Puedo decidir no ir a la fiesta de la oficina si temo que haré algo tonto. El 1º de enero puedo pedirle a mi dentista que me cobre sus honorarios completos si el 20 de enero cancelo mi cita para el 21 de enero. Un gobierno puede pasar el control de la política económica al Fondo Monetario Internacional para impedirse ceder a las demandas populares de incrementos salariales.

Luego está la interacción estratégica. A veces uno puede mejorar sus resultados eliminando ciertas opciones del conjunto de oportunidad. Para comprenderlo consideremos un juego entre dos agentes o jugadores, I y II (Fig. II.2). En este juego es I el que se mueve primero. El puede concluir el juego moviéndose a la izquierda, caso en el que ambos obtienen una recompensa de 3, o moverse a la derecha, caso en que II tiene el movimiento siguiente. En ese caso II puede asegurarse 2 para sí y 4 moviéndose a la izquierda mientras que si se mueve a la derecha ambos obtienen 1. Es obvio que si II es racional se moverá a la izquierda. También si I es racional y sabe que puede estar seguro de la racionalidad de II se moverá a la derecha. Pero debe observarse que el resultado (4;2) no es lo que II preferirá. El preferirá que I se mueva a la izquierda con el resultado (3;3). Un modo en que II puede lograr este objetivo es *eliminar su opción de ir a la izquierda* en la segunda etapa. En ese caso I sabe que el resultado de ir a la derecha será (1;1). Pero para evitar eso él va a la izquierda. Más concretamente supongamos que I y II son dos ejércitos enemigos. El primer movimiento de I corresponde a la elección entre abrir las negociaciones y atacar. Si I opta por atacar entonces II tiene la opción entre retirarse y luchar. Como una guerra será demasiado destructiva será de interés de II retirarse. Pero II puede usar su estratagema clásica de quemar sus puentes haciendo físicamente imposible la retirada y llevando así a I a la mesa de negociaciones.[8]

Figura II.2

En términos estrictos, hay algo incongruente en la explicación de una acción en razón de oportunidades y deseos. Las oportunidades son objetivas y externas a una persona. Los deseos son subjetivos e internos. No tenemos ningún problema para entender cómo los objetos externos pueden actuar unos sobre otros produ-

[7] O más perversamente lo que no pueden obtener.

[8] El jugador II también puede quemar sus puentes si prevé que la debilidad de la voluntad puede impedirle luchar si tiene otra salida.

ciendo un resultado, ni en captar la noción de la causalidad puramente psíquica. Es menos claro cómo pueden interactuar los elementos objetivos y subjetivos para producir una acción. En realidad lo que explica la acción son los deseos de la persona junto con sus *creencias* acerca de las oportunidades. Como las creencias pueden ser erradas la distinción no es trivial. La persona puede no tener conciencia de ciertas oportunidades y por lo mismo no elegir el medio mejor disponible para realizar su deseo. Por el contrario, si erróneamente cree que ciertas opciones no factibles son factibles la acción puede tener resultados desastrosos. Será ingenuo pensar, por ejemplo, que la política pública puede explicarse mediante los objetivos del gobierno y las oportunidades que objetivamente están abiertas para él. Antes bien, los objetivos interactúan con las creencias —teorías altamente controvertidas, en realidad— acerca de lo que son políticas económicas factibles.

3

Elección racional

Cuando enfrenta varios cursos de acción la gente suele hacer lo que cree que es probable que tenga el mejor resultado general. Esta oración engañosamente sencilla resume la teoría de la elección racional. En este capítulo (y en el siguiente) trato de transmitir el tono de las complejidades ocultas detrás de esta formulación.

La elección racional es instrumental: está guiada por el resultado de la acción. Las acciones son evaluadas y elegidas no por sí mismas sino como un medio más o menos eficiente para otro fin.[1] Un ejemplo simple es el empresario que desea maximizar la ganancia. Para lograr ese fin considera cuidadosamente qué productos debe ofrecer, cuántos de ellos producir y cómo producirlos. Un ejemplo más complejo es el general al que le han ordenado que derrote al ejército enemigo a cualquier costo para él. Antes de desplegar sus tropas debe formarse una opinión de los planes del enemigo. Como sabe que los generales enemigos tienen conciencia de esos cálculos y de hecho están dedicados también ellos al mismo razonamiento, debe tratar de superarlos en sus conjeturas y sus ardides. Un ejemplo más controvertido es el del artista que está experimentando con diferentes bocetos hasta que "lo consigue". Está considerando medios alternativos para el mismo fin, que es la creación de una obra que posea valor estético, rechazando la mayoría de los medios para aceptar finalmente uno.

A veces parece carecer de sentido la distinción entre medios y fin. Si cuando se me ofrece elegir entre una naranja y una manzana tomo la naranja, no es por ningún resultado que deseo producir. No es como si tomara la naranja para crear cierta sensación en mi paladar.[2] La tomo porque prefiero una naranja a una manzana.

1 En contraste, la conducta guiada por las normas sociales no se preocupa por los resultados. Este contraste se explora en el capítulo 13.

2 Pero mi elección de la naranja obviamente tiene *algo* que ver con el paladar, como veremos en el capítulo 9.

Cuando decido que prefiero pasar el tiempo con un amigo antes que quedarme hasta tarde en la oficina no es necesario que haya un objetivo común para el cual ambas acciones sean medios alternativos. Supongamos que sencillamente es más importante para mí estar con mi amigo que terminar mi trabajo. Si bien estas elecciones no pertenecen a la categoría de medios para un fin, no hay ningún motivo para decidir que no sean racionales.

Pero hay un modo con el cual se pueden asimilar esas elecciones a la acción instrumental. Preguntándole al individuo u observando su conducta podemos descubrir cómo categoriza las opciones.[3] Una persona puede preferir tres naranjas a cuatro manzanas pero elegir cinco manzanas sobre tres naranjas. Una lista de esas comparaciones apareadas se denomina *ordenamiento de preferencia* de la persona. Empleando una treta matemática se puede convertir el ordenamiento de preferencia en una *función de utilidad*, que es un modo de asignar números a opciones de modo que las opciones más preferidas reciban números más altos.[4] Entonces podemos decir que la persona actúa de manera que se maximice la utilidad en tanto tengamos presente que eso no es más que un modo conveniente de decir que la persona hace lo que prefiere. No hay ninguna consecuencia de hedonismo. De hecho su opción preferida puede ser aquella que les da placer a los otros y ninguno a sí misma.[5]

La preocupación por los resultados puede ser contraproducente. Si bien la acción racional es instrumental, algunas formas de acción instrumental son decididamente irracionales. El insomnio, la impotencia y la tartamudez empeoran si se trata de hacer algo para remediarlos. Es más probable que desaparezcan si se deja de pensar en ello, pero eso no es algo que pueda ser el resultado de una acción. La espontaneidad nos elude si tratamos de actuar espontáneamente. No podemos creer a voluntad u olvidar a voluntad, al menos no podemos en el sentido en que se puede levantar un brazo a voluntad. No podemos hacernos cosquillas, sorprendernos o engañarnos deliberadamente por mucho que lo deseemos. Podemos desear ser estimados y admirados por los otros pero las acciones que nosotros o los otros realizamos con el solo efecto de obtener ese fin se autodestruyen. Un importante ejemplo de política es el de la creación de empleos con el fin de aumentar la autoestima de la gente. Es verdad que tener un empleo regular es una fuente importante de autoestima, pero sólo a condición de que el sentido principal del empleo sea producir un bien o un servicio por el que los consumidores o los contribuyentes estén dispuestos a pagar porque lo valoran en medida suficiente. La autoestima es en esencia un subproducto de acciones realizadas con otros fines: no puede ser el único propósito de la política. O tómese la opinión dada por de Tocqueville de que el valor principal de la democracia política es que genera actividad incesante y energía superabundante en la sociedad, con lo que hace a ésta más próspera. Si bien posiblemente sea cierta, la aseveración no puede ser argumento suficiente para introducir las instituciones democráticas. Para que la democracia tenga prosperidad como subproducto primero debe ser tomada seriamente como una forma de gobierno.

La elección racional se ocupa de hallar el *mejor* medio para fines dados. Es un modo de adaptarse de manera óptima a las circunstancias. La adaptación inmejorable también puede lograrse mediante otros mecanismos aparte de la elección racional. Estos son considerados en los capítulos 8 y 9. Aquí debemos observar que la elección racional no es un mecanismo infalible ya que la persona racional puede elegir sólo lo que *cree* que es el mejor medio. Como se explicó al final del capítulo 2, esta creencia puede muy bien ser errónea. La persona puede perderse algunas oportunidades o no acertar por error. No sólo es humano errar: también puede ser racional hacerlo si todas las pruebas señalan en la dirección errada. En el capítulo siguiente discuto algunas maneras en que la formación de creencia puede no ser racional. Lo que deseo decir acá es simplemente que el proceso puede ser racional y no obstante no alcanzar la verdad. La verdad es una relación entre una creencia y aquello sobre lo cual es la verdad. Cuando Otelo cree que Desdémona lo está engañando y ella no lo está haciendo, él tiene una creencia falsa. En contraste, la racionalidad es una relación entre una creencia y los fundamentos en que ésta se basa. A la luz de las pruebas que Iago le presenta, la creencia de Otelo podría ser racional.

Pero este ejemplo sugiere la necesidad de profundizar en el tema porque realmente no pensamos que la creencia de Otelo fue-

[3] Estas pueden ser opciones que están dentro o fuera de su conjunto de oportunidad.

[4] Este paso de las preferencias a las funciones de utilidad sólo es posible si las preferencias son "bien conducidas". Deben satisfacerse tres condiciones. (1) La persona debe poder comprar dos opciones cualesquiera entre sí. Debe preferir una o la otra o pensarlas igualmente buenas. (2) La persona debe ser coherente en sus preferencias: si prefiere una naranja a una manzana y una manzana a una pera, también debe preferir la naranja a la pera. (3) La persona debe poder comparar los valores entre sí. Para explicar esta condición es más fácil usar un ejemplo que la viola: un votante califica a los candidatos únicamente según sus ideas sobre política tributaria salvo cuando tienen la misma posición acerca de ese asunto, en cuyo caso los califica según sus ideas sobre el desarme.

[5] En el capítulo 6 me extiendo más sobre esto.

ra racional. Como mínimo él debió haber averiguado mejor sobre lo que había hecho Desdémona. En un sentido más general, debemos requerir no sólo que las creencias sean racionales con respecto a la pruebas disponibles sino también que la cantidad de pruebas reunidas sea óptima en cierto sentido. Por una parte está el riesgo de reunir muy pocas pruebas. El médico debe examinar al paciente antes de operarlo para no cortar en el lugar equivocado. Por otra parte, existe el riesgo de reunir excesivas pruebas. Si el examen del médico es exhaustivo el paciente puede morir. Permítaseme elaborar el segundo de estos peligros.

Es probable que una decisión sea mejor cuantas más pruebas reunimos y cuanto más las consideramos si las otras son iguales, pero las otras cosas no siempre son iguales. Para el momento en que hemos llegado a una decisión puede haberse perdido la ocasión de actuar. El paciente puede estar muerto, la firma estar en bancarrota o la batalla perdida. De manera menos dramática, los costos de la consideración pueden exceder los beneficios. Los casos de disputa por la tenencia de un hijo proporcionan una buena ilustración. En la mayoría de los países occidentales en la actualidad esos casos se deciden según "los mejores intereses del hijo"; es decir, se le da la custodia al padre al que la corte estima más adecuado para hacerse cargo del hijo. Este principio requiere prolongadas y afinadas comparaciones entre los padres para decidir cuál es el más adecuado. Supongamos que al final se elige un gran daño emocional para el hijo, lo que se puede argumentar en caso de que se le dé la custodia al padre menos adecuado. Se debería preguntar si es en el mejor interés del hijo permitir que la custodia busque los mejores intereses del hijo. La decisión que puede ser la mejor si se la encuentra de manera instantánea y sin costos puede no ser la mejor, si se considera absolutamente todo, si se tienen en cuenta los costos de la toma de decisión.[6]

El lugar de la creencia en la elección racional requiere una discusión más cuidadosa. Hasta ahora he argumentado como si las creencias fueran una cuestión de blanco o negro; o creemos en que algo es el caso o creemos que no lo es.[7] A menudo tomamos decisiones de esta manera y a menudo sería pedante hacerlo de otra ma-

[6] En los casos de la custodia del hijo la prolongada investigación de hechos también puede modificar cuál *es* el interés del hijo. Como las cortes suelen poner fuertemente el acento en la continuidad de la relación padre-hijo hay una presunción, que se consolida a medida que el proceso continúa, en favor del padre que tiene la custodia temporaria.

[7] Esto no debe confundirse con la siguiente verdad lógica. O creemos que algo es el caso o no lo creemos (la distinción entre la negación interna y externa).

nera. Pero en principio todas las creencias basadas en hechos se cifran en probabilidades. Para todos los fines prácticos puedo contar con que no me alcanzará un meteoro mientras escribo este capítulo, pero existe una pequeña probabilidad de que ello suceda. En muchas situaciones de elección se deben tomar seriamente las probabilidades. Cuando se eligen entre siembras, los agricultores deben considerar la probabilidad de la escarcha temprana en otoño o las lluvias escasas en primavera o excesivas en verano. A menudo protegen sus decisiones eligiendo una siembra que les dé un buen rendimiento con independencia del clima.

Puede servir un ejemplo numérico. Hay dos siembras, A y B y dos posibles estados del tiempo, bueno y malo, de los que se supone que son igualmente probables. El ingreso proveniente de las siembras en las dos condiciones se dan en la tabulación siguiente. Los números entre paréntesis indican la utilidad que deriva el agricultor de los diversos niveles de ingresos. Se los ha elegido para que reflejen la tendencia casi universal a que cada dólar extra de ingreso dé incrementos en utilidad cada vez menores (el principio de la utilidad marginal decreciente).[8]

Tiempo	*A ($)*	*B ($)*
Bueno	10.000 (10)	15.000 (36)
Malo	30.000 (60)	20.000 (50)
Promedio	20.000 (50)	17.500 (45)

A largo plazo el agricultor ganará más con la siembra A que con la siembra B ya que posee un promedio de rendimiento más alto. Pero en los años malos le irá peor con A que con B. Por esa razón preferirá a B sobre A.[9] Si se elige la siembra A el ingreso promedio es de $ 20.000 con un nivel de utilidad correspondiente de 50. La utilidad promedio es de 35. Por lo tanto la utilidad del ingreso promedio de la siembra B es 45 mientras que el promedio de utilidad es 43. El ingreso promedio (y por lo tanto la utilidad del ingreso promedio) es más alto con A. Pero no hay ningún año en

[8] La honestidad intelectual me obliga a señalar que el concepto de utilidad empleado aquí es menos inocente que aquello a lo que me referí anteriormente como "nada más que" la expresión de preferencias. El alcance de la presente exposición me impide entrar en detalles.

[9] Así no hay ninguna necesidad de estipular el conservadorismo campesino para explicar la resistencia a algunas de las siembras de alto rendimiento introducidas por la Revolución Verde. Si estos cultivos también tuvieran una variación más amplia la resistencia habría podido ser perfectamente racional.

que se realicen el ingreso promedio y el corespondiente nivel de utilidad. El agricultor no puede vivir de su ingreso promedio[10] como no puede tener una familia promedio de 2,2 hijos. Lo que cuenta es el promedio de los niveles de utilidad realizada.[11] Como la utilidad promedio es más alta con B, ésta es la siembra que se elige.

La teoría de la toma de decisiones bajo riesgo indica a la gente que maximice la *utilidad esperada*. En casos como el que acabo de discutir esto significa lo mismo que utilidad promediada sobre muchos períodos. Pero la teoría ha sido extendida para que cubra situaciones de opción que no se repiten día tras día o año tras año. En ese caso se le pide a quien toma las decisiones que confíe en sus "probabilidades subjetivas" o, en un lenguaje menos formal, en sus pálpitos informados. La utilidad de cada posible resultado de una acción es gravada por la probabilidad estimada de esa acción de rendir la esperada utilidad de la acción. La teoría nos dice que adoptemos la acción a la que se asocia la más alta utilidad esperada. En el capítulo siguiente expreso mis razones para ser escéptico en cuanto a esta extensión de la teoría.

Actuar racionalmente es hacer lo mejor posible por uno mismo. Cuando interactúan dos o más individuos racionales pueden hacerse mucho más mal a sí mismos de cuanto hubieran podido hacer. Esta visión tal vez sea el principal logro práctico de la *teoría del juego* o la teoría de las decisiones interdependientes. Pero la teoría también es útil en varios otros sentidos. Una vez que se ha llegado a apreciarla plenamente parece no ser una teoría en el sentido común sino el sistema natural e indispensable para entender la interacción humana. En ese respecto es más afín a la lógica que a una disciplina empírica. Se convierte en una teoría empírica una vez que agregamos principios de conducta que pueden ser sometidos a prueba y estimados verdaderos o falsos, pero no se yergue ni cae con las pruebas empíricas.

Los principios básicos de la teoría del juego están ilustrados en la Fig. II.2. Los ingredientes de este ejemplo son comunes a todos los juegos. Hay dos o más *jugadores*. Cada uno de ellos tiene la opción entre dos o más *estrategias*. Cada conjunto de opciones genera un conjunto de *recompensas*. La recompensa de cada jugador depende de las opciones de todos los otros, no sólo de su propia decisión. Se supone que los jugadores hacen sus opciones de manera *independiente*, en el sentido de que no pueden hacer acuerdos vinculantes para coordinar sus decisiones. Pero en otro sentido sus opciones son interdependientes porque cada uno debe tomar su decisión sobre la base de su previsión de lo que hará(n) el(los) otro(s). En el partido de la Fig. II.2 el jugador I debe ponerse en la posición de II antes de poder tomar su decisión. Por el contrario la decisión de II de quemar sus puentes se basará en su análisis de lo que haría I si se viera forzado a elegir entre negociar y combatir.

En el más conocido de todos los juegos, "El dilema del prisionero",[12] los dos jugadores tienen una *estrategia dominante*, es decir, una estrategia que es la mejor respuesta a todos los movimientos del oponente:

	b_1	b_2
a_1	3;3	1;4
a_2	4;1	2;2

Denominemos a_1 y b_1 las estrategias cooperantes y a_2 y b_2 las estrategias no cooperantes. Vemos que para cada jugador la no cooperación domina la cooperación. Un jugador racional elige la estrategia no cooperante al saber perfectamente que el otro hará lo mismo y que el resultado producido por sus acciones será *peor para ambos* de cuanto hubiesen podido lograr cooperando. El capítulo 12 está dedicado a una discusión más amplia de esta disyuntiva que es omnipresente en la vida social. Aquí simplemente deseo advertir en contra de la tentación de sostener que como los jugadores a sabiendas hacen menos por sí mismos de cuanto hubieran podido hacer, *realmente* no pueden ser racionales. Si los dos jugadores actuaran como uno, este argumento sería correcto, pero como no lo hacen, no es válido. La noción de elección racional está definida para un individuo, no para una colectividad de dos o más indivi-

[10] El podría hacerlo si ahorrara en los años buenos.

[11] El lector puede preguntar justificablemente si la *aversión al riesgo* no puede llevar al agricultor a tener también en cuenta la diferencia entre los niveles de utilidad en los años buenos y malos. Como la noción de utilidad que se emplea aquí está definida de una manera que ya incorpora las actitudes hacia el riesgo, esta propuesta implicará el cómputo doble.

[12] El dilema deriva su nombre de la siguiente anécdota (con los números de los resultados insertados). Dos prisioneros de los que se sospecha que han colaborado en un delito son puestos en celdas separadas. El policía le dice a cada uno que será liberado (4) si denuncia al otro y el otro no lo denuncia. Si ambos se denuncian mutuamente, ambos tendrán tres años de cárcel (2). Si él no denuncia al otro pero el otro lo denuncia a él, recibe una pena de cinco años (1). Si ninguno denuncia al otro la policía posee prueba suficiente como para enviar a cada uno a la cárcel por un año (3).

duos. Si un individuo tiene una opción que es superior a sus otras opciones con independencia de lo que haga otra gente, él sería irracional si no la adoptara. El hecho de que todos se beneficiaran si todos actuaran irracionalmente no está ni acá ni allá.

4

Cuando fracasa la racionalidad

La teoría de la elección racional trata de explicar la conducta humana. Para lograr ese fin en cualquier caso debe proceder en dos pasos. El primer paso es determinar qué hará una persona racional en las circunstancias. El segundo paso es verificar si es eso lo que hizo realmente la persona. Si la persona hizo lo que la teoría predijo que haría, puede agregar el caso al lado correspondiente a su crédito.[1] Del mismo modo la teoría puede fracasar en cualquiera de los dos pasos. Primero puede no dar predicciones determinadas. Segundo, la gente puede no conformarse según sus predicciones, puede comportarse irracionalmente.

Para explicar cómo surgen estos problemas permítaseme resumir primero el argumento principal del capítulo 3. Para que sea racional una acción debe ser el resultado final de tres decisiones óptimas. Primero debe ser el mejor medio para realizar el deseo de una persona dadas sus creencias. Luego esas creencias en sí mismas deben ser óptimas dada la prueba de que dispone la persona. Finalmente la persona debe reunir una cantidad óptima de pruebas, ni demasiadas ni muy pocas. Esa cantidad depende tanto de sus deseos —de la importancia que le asigna a la decisión— y de sus creencias acerca de los costos y los beneficios de reunir más información. Entonces todo el proceso puede visualizarse como se lo representa en la Fig. IV.1.

Aquí los deseos son el único elemento independiente al cual están subordinados todos los otros. Según escribió David Hume, "La razón es y sólo debería ser la esclava de las pasiones". Estoy seguro de que no intentaba decir que la razón debería ceder a cada capricho de las pasiones. En particular él no hubiese legislado el

[1] Como sabemos por el capítulo 1 la explicación correcta puede ser diferente. La elección racional puede ser superada por otro mecanismo. O aunque la persona no sea racional por accidente puede hacer lo que la racionalidad puede requerirle que haga.

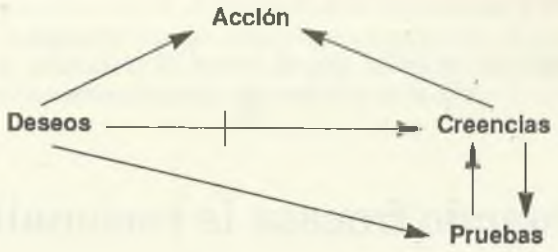


Figura IV.1

poder de las pasiones para actuar directamente sobre las creencias de uno, como en la expresión de deseo. (En la figura esto está indicado por la flecha quebrada.)[2] Según lo ha expresado el historiador francés Paul Veyne, las creencias surgidas de la pasión sirven mal a la pasión; para que los esclavos sirvan bien a sus amos deben tener algún grado de independencia y de autonomía de ejecución.

Antes de seguir adelante veamos más atentamente la declaración de Hume. Implica que la noción de *deseos racionales* carece de sentido. La razón no puede dictar a las pasiones cuáles deberían ser sus objetos. Sin duda Hume habría concedido que la razón puede ser útil para eliminar los deseos lógicamente incoherentes como puede ser querer tener una torta y comerla al mismo tiempo, pero por otra parte las pasiones no son sometidas a la evaluación racional. Uno puede no gustar de un deseo e incluso pensar que es inmoral, pero no tiene ningún sentido condenarlo como irracional. Esta idea también es la dominante en la ciencia social contemporánea. Para la mayoría de los economistas en particular los deseos y preferencias son tal como los gustos y *"de gustibus non est disputandum"*. Luego cuestionaré esta noción.

Primero explicaré cómo puede fracasar por indeterminación la teoría de la elección racional. En general hay dos formas de indeterminación. Puede haber *varias* que sean igual y óptimamente buenas. O puede no haber *ninguna* acción que sea al menos tan buena como todas las otras.

Considérese primero la indeterminación de la acción dados los deseos y creencias de uno. A menudo surgen múltiples óptimos. Soy trivialmente indiferente entre dos latas idénticas de sopa Campbell's en el supermercado. Deseo una de ellas pero no importa cuál. De manera menos trivial un gerente puede maximizar las

[2] Veremos que algunos efectos de los deseos sobre el proceso de recolección de prueba son ilegítimos por razones semejantes.

ganancias de dos maneras diferentes: mediante un bajo volumen de ventas con altas ganancias por venta o un alto volumen de ventas con bajas ganancias por venta. Lo que haga puede ser muy importante para los trabajadores que serán despedidos si elige la opción del volumen bajo, pero si todo lo que le interesa son las ganancias nosotros no podremos explicar por qué elige una opción antes que la otra. Pero tales casos sólo surgen por accidente. Puede suceder fácilmente que una persona sea indiferente entre dos opciones cualitativamente diferentes pero sólo por accidente que éstas estén también en la clasificación superior en el conjunto de oportunidad. No hay situaciones de elección en que los óptimos múltiples tiendan a surgir *sistemáticamente*.[3]

Surgen casos en que no hay ninguna opción óptima para creencias y deseos dados cuando la gente no puede comparar y clasificar todas las opciones.[4] Si hay varias acciones de las cuales ninguna es mejor puedo ser incapaz de decir cuál prefiero entre ellas *y también incapaz de decir que son igualmente buenas*. Esto es incomensurabilidad y no indiferencia. Una prueba sencilla nos permite distinguir entre ambas. Supongamos que entre las dos opciones x e y no tengo ninguna preferencia. Si soy indiferente en cuanto a ambas debería preferir siempre x junto con un dólar extra sobre y. Pero si no prefiero x más un dólar respecto de y ello demuestra que x e y son inconmensurables.

Las decisiones importantes a menudo implican opciones inconmensurables. Por ejemplo la elección entre ir a una escuela de derecho o a una escuela forestal, suponiendo que ambas me atraigan mucho, es una elección de carrera y de estilo de vida. Si yo hubiera probado ambas por toda una vida habría podido hacer una elección informada entre ellas. Tal como son las cosas sé muy poco acerca de ambas para tomar una decisión racional. Lo que sucede con frecuencia en tales casos es que las consideraciones periféricas pasan al centro. En mi ignorancia acerca del primer decimal —si mi vida será mejor como abogado que como forestador— considero el segundo decimal. Tal vez opte por la escuela de derecho porque ello me hará más fácil visitar a mis padres los fines de semana.[5]

[3] Una excepción es la conducta equilibrada con elección al azar de estrategia. Este tema se discute en el capítulo 11.

[4] También pueden surgir en casos extraños como el siguiente: me dicen que si escribo un número positivo (estrictamente mayor que cero) obtendré una recompensa en dólares igual al dividido por ese número. Es obvio que por todo número que yo pueda "escribir" hay un número menor que puede darme una recompensa mayor.

[5] Aun cuando no pueda comparar x e y no tengo dificultades en comparar un dólar con ningún dólar.

Este modo de decidir es tan bueno como cualquiera pero no es tal que pueda ser suscrito por la teoría de la elección racional como superior, digamos, a arrojar simplemente una moneda.

Las creencias son indeterminadas cuando la prueba es insuficiente para justificar un juicio sobre la probabilidad de los diversos resultados de la acción. Esto puede suceder de dos maneras principales: por la incertidumbre, en especial sobre el futuro, y por la interacción estratégica.

Considérese la decisión de una firma acerca de cuánto invertir en investigación y desarrollo. Para decidir racionalmente la firma debe estimar el resultado probable de la inversión —qué probabilidades hay de que sus actividades innovadoras conduzcan a una innovación provechosa— así como las inversiones hechas por otras firmas y el probable resultado de esas inversiones. Ahora el resultado de las actividades innovadoras es inherentemente incierto. La firma no puede prever con ninguna precisión si obtendrá buenos resultados o saldrá con las manos vacías. Con el trasfondo de una tecnología en cambio constante los registros pasados no sirven para predecir los buenos resultados futuros.

Aun en el caso de que la firma pudiera estimar las probabilidades de hacer una innovación provechosa, tampoco puede estar segura de encontrarla antes que otras firmas. En condiciones de "el ganador se lleva todo" esto es crucial. Cuanto más invierte una firma en investigación y desarrollo mayores son sus probabilidades de llegar primero.[6] Si las otras firmas invierten una suma grande nuestra firma tiene magras probabilidades de ganar. La decisión racional podría ser la de no invertir en absoluto. Pero es presumible que otras firmas estén realizando los mismos cálculos. Si todas ellas deciden invertir poco, nuestra firma debería invertir mucho. Pero una vez más este razonamiento conviene igualmente a las otras firmas y si todas invierten mucho nuestra firma debería abandonar. Estamos avanzando en círculos: cada firma debería invertir mucho si y sólo si las otras invierten poco. No hay aquí ninguna base para la formación de creencia racional y por lo tanto ninguna base firme para la acción.[7] Para explicar las decisiones

[6] Esta afirmación se mantiene aunque la incertidumbre sobre el futuro nos impida decir nada acerca de *cuán grandes* son las probabilidades en varios niveles de inversión.

[7] Esto no es perfectamente cierto. Hay un equilibrio en el que todas las firmas usan un recurso del azar para decidir cuánto gastar en investigación y desarrollo. Como se explica en el capítulo 11 el problema es que el equilibrio es altamente inestable. Empíricamente no observamos firmas que usen ruedas de lotería o dados para tomar sus decisiones de inversión.

acerca de invertir nos convendría seguir a Keynes e invocar los "espíritus animales" de los empresarios.

Hay algunos —son denominados teóricos de la decisión bayesiana— que no concordarían con cuanto acabo de decir. Ellos sostienen que como siempre tenemos *algún* conocimiento acerca de la situación de elección debe ser mejor usarlo para formar estimaciones de probabilidad subjetiva que no usarlo en absoluto. El argumento es seductor pero no me parece que sea válido. Si bien es mucho lo que sabemos acerca del conflicto en el golfo Pérsico, no hay modo de que podamos reunir nuestra información para lograr una probabilidad subjetiva confiable del estallido de una guerra entre Irán y los Estados Unidos dentro de los próximos seis meses.[8] Tomado en sí mismo el conocimiento acerca del segundo décimo de un número es estrictamente inútil.

Esto no significa negar que puedan deducirse tales probabilidades sino sólo que sean confiables y que sea racional emplearlas como base para la acción. Podemos ofrecerle a una persona una elección entre dos apuestas. Una apuesta dice que si hay una guerra obtendrá mil dólares, de lo contrario nada. La otra apuesta dice que obtendrá mil dólares con una probabilidad del p por ciento y nada con una probabilidad de 100-p por ciento. El valor de p por el cual es indiferente entre las dos apuestas es la probabilidad subjetiva que la persona le asigna a la guerra. Pero resulta que este valor depende mucho del proceso empleado para deducirlo. Si comenzamos con un valor bajo de p y ascendemos el valor es mucho más bajo de cuanto pudiera ser si comenzáramos con un valor alto de p y descendiéramos. Pero si de verdad estamos midiendo algo en la mente de la persona el resultado no debiera depender del método de medición. Pero como depende la probabilidad es un producto del procedimiento.

Puede tener riesgos decidir cuánta prueba reunir. Si la situación es altamente estereotipada como suele serlo un diagnóstico médico, sabemos muy bien los costos y los beneficios de la información adicional.[9] En situaciones que son únicas, nuevas y urgentes como librar una batalla o ayudar a la víctima de un accidente auto-

[8] Fecha en que se escribió: octubre de 1987.

[9] "Para detectar el cáncer intestinal se ha hecho común realizar una serie de seis tests sencillos y económicos.... Los beneficios de los dos primeros tests son significativos. Pero cuando se hacen los cálculos para cada uno de los últimos cuatro tests para determinar el costo de la detección de un caso de cáncer (ni siquiera curarlo) se descubre que los costos en dólares son de 49.150, 469.534, 4.724.695 y 47.107.214 respectivamente" (P. Menzel: *Medical Costs, Moral Choices,* New Haven, Conn., Yale University Press, 1983, p. 6).

movilístico, tanto los costos como los beneficios son altamente inciertos. Está el riesgo de actuar demasiado pronto con muy poca información y el riesgo de demorar tanto que es demasiado tarde. Si supiéramos decir cuál riesgo es el mayor, pero no tenemos ninguna base para decidir racionalmente si se debe correr el riesgo para adquirir ese conocimiento. Así es como debemos actuar más o menos arbitrariamente. Entre estos dos extremos suelen estar la mayoría de las situaciones de elección de la vida cotidiana. Si salgo a recoger hongos sé que debería dedicar algún tiempo a la búsqueda de un buen sitio y también que no tiene sentido seguir buscando hasta que oscurezca. Yo debería buscar por un rato y luego dejar de buscar y empezar a recoger, donde un "rato" puede ser cualquier lapso entre diez minutos y un par de horas. Dentro de esta amplitud hay indeterminación. Como no puedo esperar tomar una decisión óptima deberé arreglarme con una que sea "bastante buena".

Cuando la opción racional es indeterminada algún otro mecanismo debe cubrir el vacío. Puede ser el principio de la "satisfacción", de elegir algo que sea bastante bueno. La carga explicativa se pasa entonces a la noción de un nivel de aspiración que determina lo que cuenta como bastante bueno. Hasta tanto se sepa más acerca del motivo por el cual difieren los niveles de aspiración de las personas, la teoría de la satisfacción resulta insatisfactoria.[10] En un sentido más general no tenemos una teoría de lo que hace la gente cuando le agrada actuar racionalmente pero la elección racional es indeterminada. Una cosa que a veces hace es negar la indeterminación. Los seres humanos sienten un fuerte deseo de tener razones para lo que hacen y les resulta duro aceptar la indeterminación. Tienden a eludir los procedimientos de decisión sugeridos por la indeterminación, como tomar una resolución arrojando una moneda. En cambio pueden poner su confianza en probabilidades subjetivas ficticias. O como en el caso de la custodia del hijo discutido en el capítulo 3 siguen hasta encontrar la decisión que hubiese sido óptima en el caso de hallársela de manera instantánea y sin costos. O deciden sobre la base del segundo decimal aunque ignoran el primero. Estas prácticas representan una creencia irracional en el poder de la racionalidad. La primera misión de una teoría de la elección racional es ser clara acerca de sus propios límites. Como dijo Pascal a veces nada es más racional que la abdicación de la razón.

[10] El vacío también puede ser ocupado por algo como las normas sociales que se discuten en el capítulo 13. Pero ahí considero las normas sociales como una alternativa a la elección racional y no como un mero suplemento.

Otras formas de irracionalidad pueden ser colocadas a varios niveles en la Fig. IV.1. A veces la gente no elige lo que cree que es el mejor medio para realizar sus deseos. Si ello sucede por error —por oprimir el botón incorrecto— no es irracional. Lo es si la gente actúa a sabiendas y deliberadamente. Supongamos que me ofrecen un cigarrillo cuando estoy tratando de dejar de fumar. Mis deseos me dicen que lo rechace pero no obstante lo acepto. El culpable aquí es la debilidad de la voluntad, la vulnerabilidad a deseos que reconozco como más débiles que los deseos que señalan en la dirección opuesta. Cuando triunfan los deseos más débiles debe ser porque en cierto sentido son más fuertes, no más fuertes como razones sino más fuertes como mera turbulencia psíquica. En el capítulo siguiente discuto un caso especial de debilidad de voluntad que es causada por la mayor inmediatez del presente y la eficacia correspondientemente menor del futuro. Pero la debilidad de la voluntad puede adoptar muchas otras formas. Puedo ceder al egoísmo cuando creo que las pretensiones de otras personas son realmente más fuertes. Por el contrario puedo pensar en una ocasión dada que mis preocupaciones orientadas hacia el presente o egoístas superan las pretensiones del futuro o de otra gente y sin embargo ser incapaz de darme un descanso. El atesoramiento compulsivo puede ser una muestra de debilidad de la voluntad tanto como los gastos impulsivos.[11]

La conducta irracional también puede derivar de creencias irracionales. Más conspicuamente las creencias pueden ser subvertidas por las pasiones a las que supuestamente sirven. La expresión de deseo —la tendencia a creer que los hechos son como a uno le agrada que sean— es un fenómeno difundido cuya importancia en los asuntos humanos nunca se acentúa en medida suficiente. Freud la explicaba en relación con el "principio del placer", la tendencia de la mente a buscar la gratificación inmediata.[12] Me siento mejor si creo que las cosas son como deseo que sean aun cuando últimamente me hará mejor creer que son lo que en realidad son.[13]

[11] Aquí tenemos un ejemplo más complicado: Deseo que no deseara no desear comer torta de crema. Deseo comer torta de crema porque me gusta. Deseo que no la deseara porque como persona moderadamente vana creo que es más importante mantenerse delgado. Pero deseo ser menos vano. (¿Pero pienso sólo cuando deseo comer torta?)

[12] No es una cuestión de adoptar deliberadamente la creencia de que los hechos son como deseo que sean. Como dije en el capítulo 3 uno no puede decidir creer como no puede decidir olvidar. Antes bien, el mecanismo opera inconscientemente, "a mis espaldas".

[13] Esto no explica la tendencia del empedernido pesimista a creer que las cosas son como a él *no* le gusta que sean. Un análogo de este mecanismo perverso es la

La expresión de deseo puede operar directamente a través de la flecha quebrada de la Fig. IV.1 o indirectamente por medio de la recolección de pruebas. Este último mecanismo, más sutil, opera como sigue. Supongamos que inicialmente la evidencia no apoya la creencia que yo deseo que sea cierta. Entonces procedo a reunir más pruebas ajustando y actualizando mis creencias a medida que avanzo. Si en algún punto la suma total de las pruebas reunidas hasta ese momento apoya mi creencia preferida, me detengo. Entonces de verdad puedo decirme a mí mismo y a otros que mi creencia está apoyada por las pruebas disponibles a diferencia de la cruda expresión de deseo que simplemente va en la superficie de las pruebas.[14]

Si bien la expresión de deseo es indeseabe en sí misma a veces va junto con otras cosas que no deseamos perder. Un deprimente descubrimiento de la psicología social es que los individuos que tienen el mejor juicio —los que son más capaces de ser guiados por el principio de la realidad antes que por el principio del placer— son personas clínicamente deprimidas. Son más tristes pero más sensatos. Por el contrario los individuos en un estado normal de placer —que no son ni maníacos ni depresivos— tienden a sobreestimar sus capacidades y creer que otra gente tiene una más alta opinión de ellos de cuanto es el caso. Si es que debemos lograr algo debemos creer que podemos hacer más de cuanto en realidad nos es posible. Un grado de irracional expresión de deseo es el precio que pagamos por la motivación para seguir con el asunto de vivir. Si bien nuestras pasiones pueden estar mal atendidas por las creencias que generan, a *nosotros* nos conviene preocuparnos tanto por algunas cosas por las cuales perdemos la cabeza. Tengo algo más que decir sobre las emociones en el capítulo 7.

La formación de creencia también puede ir mal sin ningún impulso de las pasiones. En especial al tratar asuntos estadísticos nuestras mentes están sometidas a ilusiones y falacias cognitivas que han sido diagramadas en fascinante detalle sobre los últimos diez o quince años. Muchas fueron demostradas primero en experimentos y reconocidas luego en situaciones de la vida real. Un error común consiste en darles excesiva importancia a la experiencia

tendencia, mencionada en el capítulo 1, a desear lo que no se puede obtener sólo porque no se lo puede obtener. No conozco ninguna explicación satisfactoria de estas propensiones autodestructivas.

[14] En la Fig. IV.1 debería haber entonces una flecha quebrada de los deseos a la prueba además de la flecha que indica la influencia justificada de los deseos sobre la decisión acerca de cuántas pruebas reunir.

personal y a los acontecimientos corrientes a expensas de las fuentes impersonales y de los acontecimientos pasados. Por ejemplo los precios de las acciones se ven excesivamente influidos por el desempeño corriente de las firmas e insuficientemente por sus registros pasados. En la campaña presidencial de 1972 los periodistas informados predijeron que McGovern no podía perder por más de diez puntos. Sabían que McGovern se rezagaba en veinte puntos en las encuestas y que en veinticuatro años ni una sola encuesta importante se había equivocado en más del tres por ciento, pero las multitudes sumamente entusiasmadas a las que habían visto con sus propios ojos contaban más.

La ignorancia acerca de los principios elementales de la inferencia estadística es otra causa común de error. La fuerza aérea israelí observó en una oportunidad que cuando se criticaba a los pilotos después de un desempeño deficiente habitualmente rendían mejor en la ocasión siguiente. Cuando se los elogiaba por un buen servicio tendían a no hacerlo tan bien en la ocasión siguiente. Los instructores concluyeron que la crítica es efectiva en el entrenamiento de los pilotos presumiblemente porque los obliga a concentrarse mientras que el elogio, que presumiblemente los consiente, tiene el efecto opuesto. Ellos no tenían en cuenta el simple principio estadístico de que un desempeño muy bueno tiende a ser seguido por uno menos eficiente, mientras que un desempeño deficiente tiende a ser seguido por otro mejor. Los jugadores de béisbol que después de una temporada notablemente buena no rinden lo mismo en la siguiente a menudo son injustamente criticados por los entrenadores o los fanáticos que piensan que el éxito los ha estropeado. También la gente tiene dificultad para entender la noción del azar. Por ejemplo tienden a subestimar la cantidad de apiñamiento en un proceso al azar. Durante los bombardeos los londinenses observaban que las bombas caían apiñadamente e inferían de manera incorrecta que ése era un diseño intencional del bombardeo alemán.

Finalmente nuestra vida puede irnos mal debido a que nuestros deseos son irracionales. Dado que se discute la noción misma de deseos racionales e irracionales comienzo con un ejemplo que es relativamente poco controvertido. Si mis deseos se centran mucho en el presente de modo que no realizo una planificación de largo plazo, es probable que sufra a la larga.[15] Este ejemplo sugiere una

[15] No me estoy refiriendo aquí a la debilidad de la voluntad. Como dije anteriormente y lo explicaré en el próximo capítulo, puede haber impulsividad sin debilidad de la voluntad.

definición de los deseos racionales: son tales deseos que dadas nuestras oportunidades nos hacen tan felices como es posible. Para una persona con una constitución de hierro, una gran fortuna y un buen abogado, los deseos orientados hacia el presente pueden ser racionales, pero aquellos con menos oportunidades deben preocuparse un tanto por el futuro. Pero si se lo piensa, la definición propuesta no es adecuada. Considérese a la gente que vive en regímenes totalitarios estables. Si hay una oposición interna de disidentes ellos tienden a ser infelices. Su mayor deseo es la libertad política que es exactamente lo que no pueden obtener.[16] Por el contrario mucha gente será relativamente feliz porque no tiene ningún deseo de libertad y encuentra todo tipo de defectos en las sociedades que la ofrecen. Creo que sería absurdo decir que los primeros son irracionales y los segundos racionales. Si bien los gobernantes de los regímenes totalitarios suelen encerrar a los disidentes en hospitales psiquiátricos, nosotros no deberíamos aceptar el diagnóstico de ellos.

Podemos enmendar en parte la definición distinguiendo entre dos mecanismos que tienen aproximadamente el mismo resultado. Por una parte está la adaptación y el ajuste inconsciente al conjunto de oportunidad que se ilustra en la fábula de la zorra y las uvas verdes. Típicamente esto toma la forma no de exaltar lo que se puede obtener como la dulzura de las fresas (o los limones) sino de despreciar lo que no se puede obtener. Este es el método de la planificación racional del carácter propuesto en el budismo, por los estoicos y por Spinoza.[17] En esta interpretación de los deseos racionales no nos sentiremos obligados a decir que los que apoyan los regímenes totalitarios son racionales. Pero sí deberíamos decir que los disidentes son irracionales y contrarios a las nociones intuitivas preanalíticas de lo que es ser racional.

No sé cómo resolver este acertijo. Se puede decir plausiblemente que los deseos altamente impulsivos son irracionales porque son contraproducentes. Si cedo hoy a la espontaneidad reduzco el número de ocasiones del futuro en las que podré comportarme espontáneamente. La espontaneidad es un valor que debe ser protegido mediante preocupaciones no espontáneas por el futuro. También está el argumento para decir que son irracionales los de-

[16] Acá estoy suponiendo que su incapacidad para conseguirlo no es la causa de que lo deseen.

[17] Lo que propone el budismo es en realidad algo diferente. Aconseja reducir los deseos propios para contentarse con poco *aun cuando se pueda tener mucho,* porque los deseos aun satisfechos producen más dolor que placer.

seos que se originan mediante mecanismos causales desdeñables que operan a espaldas de una persona de tal modo que ésta se hubiese avergonzado en el caso de haber tenido conciencia de ello.[18] Estos ejemplos no equivalen a una definición pero sugieren que el lugar de la razón puede ser más importante de cuanto puede indicarlo una interpretación literal del aforismo de Hume.

[18] Cuando deseo algo simplemente porque no puedo obtenerlo el deseo es contraproducente y producto de un mecanismo causal desdeñable. El mecanismo de las "uvas verdes" no es contraproducente.

5

Miopía y previsión

En el estado de naturaleza —un estado ficticio muy discutido por los filósofos y que recuerda algo de la isla de *El señor de las moscas* de William Golding— la gente vive en el presente y sólo se preocupa por sí misma. En consecuencia y como en la memorable frase de Hobbes sus vidas son "solitarias, pobres, desagradables, brutales y breves". Ninguna sociedad de la que se tenga noticia es así. Los ik de Uganda —tal como los describe un antropólogo social que vivió entre ellos algún tiempo— probablemente estén tan próximos al estado de naturaleza como cualquier grupo humano conocido, pero incluso ellos exhiben formas mínimas de dominio de sí mismos.[1] Una tarea importante de las ciencias sociales es explicar por qué no estamos en el estado de naturaleza.[2] Aquí consideraré la *previsión* —la capacidad para ser motivado por las consecuencias a largo plazo de la acción— como una explicación posible del dominio de sí mismo. Otras explicaciones se discuten luego.[3]

Como dije en el Capítulo 3 la opción racional se ocupa del resultado de las acciones. A menudo es útil pensar en una acción como generadora de una *corriente* de resultados o consecuencias (intentados o esperados).[4] Supongamos que después de obtener un diploma en el *college* en economía un individuo tiene la opción entre estudiar para un doctorado y tomar un puesto en un banco.

[1] Cito del próximo capítulo.

[2] Esto puede significar dos cosas. Primero, si nosotros (o nuestros ancestros animales) alguna vez estuvimos en el estado de naturaleza, ¿cómo salimos de él? Segundo, ¿qué nos impide deslizarnos en él o volver a él? La primera pregunta es tratada brevemente en el capítulo 8 pero el foco principal está en la segunda.

[3] En el próximo capítulo me ocupo del altruismo y de semejantes motivaciones no egoístas y en el capítulo 12 del elusivo fenómeno de las normas sociales. En el capítulo 13 las diversas explicaciones se reúnen en una exposición más unificada.

[4] Las consecuencias imprevistas son el tema del capítulo 10.

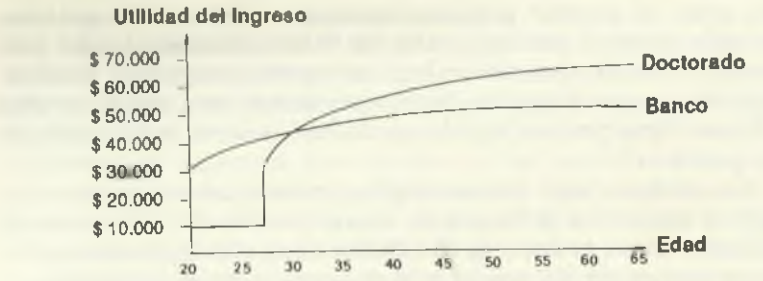


Figura V.1

Cada opción está asociada con un perfil de ingresos en el tiempo[5] y cada nivel de ingresos está asociado con cierto nivel de utilidad o bienestar (Figura V.1).[6] Suponemos por simplicidad que al individuo sólo lo motivan los ingresos de modo que el estudio de posgrado no ofrece ninguna recompensa intrínseca que pueda compensar al menos parcialmente el ingreso bajo.

En estas circunstancias ¿qué elegirá el individuo? Obviamente depende de cuánta importancia (actualmente) le da al bienestar en tiempos diferentes. Si es un individuo totalmente orientado hacia el presente tomará el puesto en el banco. Estudiar para un doctorado es una estrategia indirecta del tipo "Un paso atrás, dos pasos adelante". Requiere cierta capacidad para posponer la gratificación. En el otro extremo supongamos que les da igual importancia a todos los años de su vida.[7] Entonces puede parecer que debería optar por el doctorado ya que le da mayor bienestar total sobre el período que abarca de los veinte a los sesenta y cinco años. El problema es que él puede no vivir hasta los sesenta y cinco años. El bienestar en los años sucesivos debe ser desestimado entonces por la probabilidad de que él esté muerto. De modo que si hay un 10 por ciento de probabilidad de que esté muerto a los sesenta años, el *valor presente* del bienestar a los sesenta es sólo el

[5] Por una cuestión de simplicidad supongamos que después de los sesenta y cinco años no hay ninguna diferencia entre las opciones. También suponemos que no es posible pedir contra futuros ingresos.

[6] Aquí suponemos que las funciones de utilidad se mantienen constantes en el tiempo. Si la gente joven obtiene más (o menos) bienestar de un dólar que los ancianos, el argumento se debe reformular de manera correspondiente.

[7] En realidad en el otro extremo estará una persona que piensa que el bienestar futuro es de importancia crucial y que no le da ningún valor al bienestar en el presente.

90 por ciento del bienestar que experimentará si vive hasta los sesenta años. Al parecer el procedimiento correcto es el siguiente. Para cada opción y para cada año del futuro calcular el valor presente del bienestar que tendré bajo esa opción en ese año. Para cada opción agregar luego los valores presentes para todos los años del futuro. Finalmente elegir la opción con la suma más amplia de valor presente.[8]

La conducta real está en alguna parte entre estos extremos. La gente desestima el futuro en mayor medida de cuanto pueda justificarse sobre la base de las tablas de mortalidad aunque sin duda le otorga cierto peso. Creo que esta actitud es irracional. Desestimar el futuro sencillamente porque el futuro se asemeja mucho a la formación de creencia irracional que le otorga excesiva importancia a los eventos corrientes a expensas de los registros pasados. Como el pasado, el futuro no está acá y es por eso que cuenta menos de cuanto debería. Ahorrar demasiado poco para la propia vejez suele ser a menudo el resultado de una falla de la imaginación. En otros casos el presente nos abruma ofreciéndonos tentaciones que no podemos resistir. Cuando tomo mi segunda porción de torta de crema a veces es como si mi yo racional hubiese perdido el control. Veo que es mi mano la que toma la torta, pero lo hace sin ninguna ayuda *mía*. Otros efectos más debilitantes son la bebida, fumar cigarrillos, la adicción a las drogas, el adulterio y el juego. En el capítulo 13 veremos que la conducta no cooperativa puede explicarse en parte mediante el mismo mecanismo. Puede esperarse que una persona a la que no conmueven en absoluto las consecuencias futuras de su conducta presente estropee su vida así como la de otros.

La conducta autodestructiva no es en sí un signo de debilidad de la voluntad. Una persona a la que no le importa el futuro o le importa coherentemente menos de cuanto le importa el presente no sufre la frustrante experiencia de hacer lo que, todo considerado, no debería hacer. Esa experiencia surge cuando la desestimación del futuro adopta una forma especial que nos impide aferrarnos coherentemente a decisiones pasadas.

[8] Aquí hay un problema al que no se le está prestando atención. Considérese el análogo interpersonal de este problema de decisión personal. Si un gobierno enfrenta dos opciones para elegir la que maximice el bienestar social. Este es el análogo del principio de decisión adoptado en el texto. Pero el gobierno también puede elegir la opción que maximiza el bienestar del grupo en peores condiciones de la sociedad, proteger a los débiles antes que promover "el mayor bien para el número más grande". En el problema de decisión personal el análogo sería elegir la opción que lleva asociado el más alto bienestar mínimo, es decir tomar el empleo en el banco. (Nótese que acá no será correcto desestimar la probabilidad de la muerte.) Este criterio de decisión no es menos (ni más) racional que el de maximizar el bienestar desestimado total.

Supongamos que el 1º de enero hago una cita con mi dentista para el 21 de enero, no porque tenga dolor de muelas sino porque pienso que es una buena idea controlar regularmente mis dientes. Espero que el dentista halle una o dos caries y que realice algunas obturaciones dolorosas, pero decido que los beneficios a largo plazo para la salud compensen ampliamente ese agudo sufrimiento temporario. El 20 de enero llamo al dentista para cancelar la cita por ninguna otra razón que el hecho de que ahora es más inminente que cuando la hice. (Aunque probablemente le diga al dentista que debo ir a un funeral.) ¿Qué sucedió para que cambiara de idea?

Consideremos otro ejemplo. Mi tío abuelo muere inesperadamente y me deja un millón de dólares. Decido emplear la mitad de la suma en diversiones variadas durante el primer año y luego vivir de los intereses de los 500.000 dólares restantes. Al final del primer año, cambio de idea. Ahora decido gastar 250.000 dólares en diversiones algo menores en el segundo año y guardar el resto en el banco para épocas de necesidad. Al final del segundo año cambio de idea nuevamente y sigo así hasta que es poco lo que queda de la herencia. ¿Por qué no pude atenerme a mis decisiones?

Estos son ejemplos de debilidad de la voluntad. Decido hacer algo pero cuando llega el momento de realizar la decisión hago otra cosa. Este fenómeno no puede reducirse a una tendencia a favorecer el presente respecto del futuro o el futuro próximo sobre el futuro distante. Esa tendencia puede explicar el hecho de que nunca haga una cita con el dentista en primer lugar pero no que la haga y luego la cancele. Puedo explicar por qué gasté la mayor parte de mi herencia en el primer año pero no por qué hago un plan que luego no llevo a la práctica de usar con mayor prudencia el resto de la herencia. La explicación de esta conducta incoherente es que el futuro no decae —es decir, no pierde su valor desde el punto de vista del presente— a una razón constante a medida que se va alejando del presente. La Figura V.2 permite expresar esto más precisamente.

En los diagramas una persona tiene la opción entre una pequeña y temprana recompensa A y una recompensa B mayor y demorada. La elección debe hacerse en el momento en que A se hace disponible. Las curvas representan el valor de A y B en diversos tiempos antes de que se conviertan en disponibles. Cuanto más distante es el tiempo futuro en que se hacen disponibles menor es su valor presente.[9] Las preferencias de la persona en un tiempo

[9] En los diagramas esto está representado por el "presente" que se mueve hacia la izquierda. De manera equivalente puede ser representado por los aconteci-

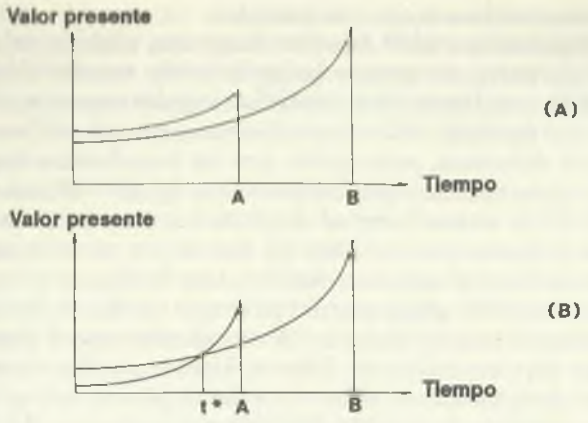


Figura V.2

dado derivan de una comparación de los valores presentes de las opciones en ese tiempo: prefiere la que tiene el mayor valor presente. Su intención en ese momento acerca de qué elegir luego se basa en esa preferencia: piensa *ahora* hacer *entonces* lo que prefiere *ahora*.

En el diagrama A el futuro decae a una razón constante:

$$\frac{\text{Valor presente de un dólar hoy}}{\text{valor presente de un dólar mañana}} = \frac{\text{Valor presente de un dólar mañana}}{\text{valor presente de un dólar pasado mañana}}$$

En este caso el presente tiene el mismo status respecto del futuro próximo que el futuro próximo respecto del futuro más distante. Una consecuencia es que si se prefiere una opción a otra en algún tiempo antes del tiempo de la elección, se la prefiere a la otra en todos los tiempos. En otras palabras: la persona no cambia de idea cuando se acerca el tiempo de consumar la opción. Aunque se

mientos *A* y *B* desplazándose hacia la derecha. Las especificaciones acerca de la tasa de deterioro del futuro deben leerse de derecha a izquierda en los diagramas de modo que un rápido deterioro inicial del futuro significa que la curva primero cae marcadamente y luego más lentamente cuando nos desplazamos a la izquierda.

comporta impulsivamente no está sometida a la debilidad de la voluntad.

En el diagrama B el futuro decae primero rápidamente y luego más lentamente:

$$\frac{\text{Valor presente de un dólar hoy}}{\text{Valor presente de un dólar mañana}} > \frac{\text{Valor presente de un dólar mañana}}{\text{Valor presente de un dólar pasado mañana}}$$

Aquí el presente cuenta más respecto del futuro próximo que el futuro próximo respecto del futuro distante. Debido a esto puede producirse una *inversión de preferencia*. En el tiempo *t* B* deja de ser la opción preferida y la opción *A* empieza a parecer más atractiva hasta el tiempo de la opción. Esto es debilidad de la voluntad o incapacidad para hacer lo que uno cree que debe hacer después de considerar todas las cosas.

Los estudios de la conducta de animales —ratas y palomas— demuestran que ellos desestiman el futuro del modo representado por el diagrama B.[10] Hay pruebas aunque menos concluyentes de que los seres humanos se comportan del mismo modo. En la medida en que lo hacen, tienen un problema. Las buenas intenciones pierden su capacidad para motivar cuando se acerca la tentación. La esperanza está en el aprendizaje de la experiencia. Ser irracional *y saberlo* es un gran adelanto respecto de ser ingenua e impensadamente irracional. Si enfrento racionalmente mi conocida propensión a conducirme irracionalmente puede irme mejor que si me comporto como la víctima pasiva de la propensión. Pero las técnicas para superar la propensión no carecen de costos y a veces el remedio es peor que la enfermedad.

Un modo de solucionar la propensión es actuar según el conjunto de oportunidad como se explicó en el capítulo 2.[11] Cuando hago una cita con el dentista puedo autorizarlo a que me pase su cuenta completa si la cancelo.[12] Si heredo un millón de dólares

10 Véase capítulo 9.

11 Para superar la debilidad de la voluntad también se puede actuar según los propios deseos para hacer que la tentación parezca menos atractiva cuando se presente. Los que vigilan su peso siguen religiosamente el principio "Nunca compres con el estómago vacío". Alguna gente pide que se la hipnotice para adquirir una aversión al cigarrillo. Si bien menos costosa que otras, esta técnica también es mucho menos aplicable.

12 Por lo que tengo entendido los psicoanalistas, cuyo tratamiento puede ser aun más doloroso que el del dentista, siguen esa práctica pero no porque sus pacientes lo pidan.

puedo colocar la mitad en un banco a interés y asegurarme de que no pueda tocar el capital. Tal vez desee ahorrar algo de dinero pero me veo frustrado por mi tendencia a gastar inmediatamente mis ahorros. Puedo solucionar el problema ingresando en un club de ahorros para Navidad que no me permitirá retirar mis depósitos hasta fin de año.[13] Si deseo dejar de fumar puedo anunciar mi decisión al mundo de modo que la recaída en el vicio se vea disuadida por el temor de perder prestigio. Para evitar beber puedo tomar pastillas que me harán sentir enfermo si bebo. Si temo hacer algo estúpido en la fiesta de Navidad de la oficina puedo no ir. Para evitar el impulso de comprar en el supermercado puedo llevar el dinero suficiente para comprar sólo los artículos que figuran en la lista que he preparado. En algunos países una persona puede hacer un contrato de fuerza legal con una clínica para drogadictos por el cual no le permitirán salir en tres semanas aunque la persona lo ruegue. Si un gobierno teme ceder a las presiones populares para la devaluación o los incrementos de salarios puede abdicar su responsabilidad a una junta de reserva federal o al Fondo Monetario Internacional. Los padres fundadores pueden asegurar que la constitución que crean sea difícil de cambiar para impedir que las generaciones posteriores cedan a la demagogia.

Estas estratagemas pueden ser costosas. Acontecimientos imprevistos pueden hacerme desear que no debería haber bloqueado ciertas oportunidades. Ulises podrá lamentar estar atado al mástil si su nave llega a aguas peligrosas que sus hombres no saben navegar solos. El dinero que he ahorrado pero no puedo tocar puede ser necesario para una operación importante. A menos que me permitan salir de la clínica para adictos por unos pocos días, mi firma quebrará. La junta de reserva federal puede convertirse en un bastión de irresponsable conservadorismo monetario. La constitución puede convertirse en la tiranía del pasado sobre el presente al estorbar a futuras generaciones con leyes que hace tiempo han perdido su utilidad. Idealmente Ulises deseará estar *flojamente atado* al mástil, con sogas bastante fuertes como para impedirle actuar contra su buen juicio pero no tan fuertes que le impidan intervenir en una emergencia. Lamentablemente rara vez se pueden tener las dos cosas. No se pueden prever todas las excepciones legítimas a los contratos con los que nos obligamos y entre las excepciones previstas suele ser imposible para la parte que debe vigilar el cumplimiento del contrato distinguir entre las excepciones legítimas y las que fueron la razón de ser del contrato.

[13] Las cuentas de los clubes de Navidad suelen pagar interés más bajo que las cuentas normales, lo que demuestra que la gente está dispuesta a pagar por ese sustituto del autocontrol. Pero también se pueden tener las dos cosas depositando el dinero en una cuenta de interés alto que penalice los retiros frecuentes.

También se puede superar la debilidad de la voluntad mediante la creación de nuevos principios para la contaduría mental sin la intervención del mundo exterior. El asunto consiste en ponerse en un estado de ánimo en que una violación de la regla le permite a uno predecir violaciones de la regla en todas las ocasiones posteriores. "Si me sirvo hoy una segunda porción de torta me estoy engañando si pienso que no lo haré la vez próxima. Como no hay nada especial en esta ocasión las causas que me hacen ceder hoy a la tentación tendrán el mismo efecto en la próxima ocasión." Estableciendo este efecto dominó, levanto las barreras. Un cigarrillo —sólo uno— inevitablemente me llevará a fumar de nuevo un paquete por día. Un trago y estoy en la resbalosa pendiente que estropea mi vida.[14] Si bien esta estratagema de "arracimar" las opciones es un poco como el pensamiento mágico —como si yo pudiera cambiar la causa actuando según los síntomas—[15] puede ser muy efectiva.

También puede ser muy costosa en relación con lo que significa para el carácter y la personalidad de la gente. Aquellos que son disuadidos de la conducta impulsiva por el inquietante espectro de lo que puede suceder si siempre actuaran impulsivamente tienden a ser rígidos y compulsivos. No derivan mucho goce de la vida porque no se atreven a concederse un intervalo aun cuando éste será manifiestamente inofensivo.[16] A menudo se suele hacer referencia a ellos como a tipos de carácter victoriano acosados por el deber, duros consigo mismos y con los otros. William James describía la máxima de ellos como "Nunca permitas una sola excepción". Freud acuñó el término "superyó" para describir las prohibiciones y las prescripciones que nos mantienen en línea cuando enfrentamos la tentación. En la división tripartita de la mente según Freud el yo —el yo autónomo— está ocupado en una guerra bifrontal contra las fuerzas totalmente miopes del "ello" y las directivas compulsi-

[14] Este efecto debe distinguirse de los aspectos corporales de la adicción. En el alcohólico reformado un solo trago puede tener un efecto puramente fisiológico que de hecho desencadena un irresistible deseo de más bebida. El efecto dominó está todo en la mente.

[15] Esto se explica de manera más completa en el capítulo 13 donde se discute una instancia interpersonal del mismo razonamiento.

[16] Como se mencionó en el capítulo 4 ellos también pueden sufrir de debilidad de la voluntad pero de una manera muy diferente.

vas del superyó.[17] El individuo autónomo trata de *arracimar flojamente* lo que le permite gratificarse un poco sin temor de descuidar una defensa cuidadosamente construida contra su lado más oscuro.

A menudo se dice que el ello pertenece a la parte *inconsciente* de la mente. El núcleo de verdad en la noción es que la motivación inconsciente está orientada hacia el presente y es incapaz del cálculo estratégico de largo plazo. Para que el futuro influya en la acción en el presente de alguna manera debe ser previsto en el presente por el medio de la conciencia. No hay ninguna prueba de que seamos capaces de formar representaciones inconscientes del futuro. El inconsciente no puede esperar o usar estrategias indirectas de la forma "un paso atrás, dos pasos adelante". Como el agua que busca el nivel más bajo, gravita hacia las acciones que rinden el placer inmediato mayor por funestas que sean las consecuencias a largo plazo. Por ejemplo la expresión de deseo de una gratificación a corto plazo que puede resultar irresistible.

Este argumento tiene consecuencias para la psicoterapia. Supongamos que un hijo cuyos padres riñen con frecuencia empieza a actuar de manera rara. Es razonable pensar que la tensión infeliz en la familia tenga algo que ver con los problemas del hijo. Un terapeuta puede explicar la conducta del hijo como motivada por el deseo inconsciente de unir a los padres. "Si me enfermo ellos se preocuparán por mí y olvidarán sus propios problemas." Pero si yo tengo razón el psicoterapeuta debería estar equivocado. El inconsciente nunca puede comportarse de este modo estratégico. Los síntomas del hijo pueden ser causados por la infelicidad pero no por el deseo inconsciente de remediarla.

[17] Freud creía que la socialización parental crea en nosotros el superyó. El argumento del texto sugiere que también puede ser un creador puramente individual.

6

Egoísmo y altruismo

En el estado de naturaleza nadie se preocupa por los demás. Por fortuna no vivimos en este triste estado. A veces tenemos en cuenta el éxito y el bienestar de otra gente y estamos dispuestos a sacrificar parte de lo propio por los demás.[1] O así parece. Pero quizá la conducta altruista derive en realidad del propio interés. Por ejemplo, ¿no es en mi propio interés a largo plazo ayudar a los otros para poder yo recibir ayuda a cambio cuando la necesite? La persona que realiza una caridad, ¿no está motivada por su propio prestigio antes que por las necesidades de los beneficiarios? Lo que le importa a la persona es que sus donaciones sean visibles y reciban publicidad y no quién se beneficia con ellas.[2] Algunos pueden sostener (véase capítulo 2) que la gente siempre y en todas partes está motivada por el interés propio y que las diferencias en la conducta se deben sólo a las diferencias en las oportunidades. Según esta visión la sociedad civilizada depende de la posesión de *instituciones* que hacen que sea en el propio interés racional de la gente decir la verdad, cumplir sus promesas y ayudar a otros, no de que la gente tenga buenas motivaciones.

Creo que este argumento es sencillamente erróneo y explicaré el porqué en un momento. Pero primero eliminemos unas pocas cosas del camino. La proposición de que el interés propio es fundamental se puede entender de dos maneras aparte de la que acaba-

[1] La segunda parte de esta oración le agrega algo a la primera. Puedo tener en cuenta el interés de otra gente sólo en la elección entre dos acciones que sirven igualmente bien a mi interés.

[2] En realidad a veces la fuerza motivadora parece ser el deseo de dar y ser conocido como el que da *más que los otros donantes*. Por primera vez me llamó la atención esta motivación en el Art Institute de Chicago donde el tamaño de las placas que honran a los donantes se ajusta cuidadosamente al monto de la donación. Lo que parece conducta altruista hacia el público en realidad puede derivar de la emulación y la envidia de otros donantes.

mos de exponer.[3] Puede significar que toda la acción se realiza últimamente por el placer del agente y que el interés propio tiene cierta prioridad metodológica. Nuevamente la primera visión es sencillamente errónea. La segunda es correcta pero no sirve como guía para la comprensión de la conducta.

Consideremos primero la visión de que toda la acción racional debe ser por el interés propio ya que últimamente está motivada por el placer que le da al agente. Una ilustración puede ser el amor, a menudo definido como tener placer en el placer de otra persona. Si le doy un regalo a alguien a quien amo, ¿no estoy usando simplemente a esa persona como medio para mi propia satisfacción? Contra esta noción es suficiente señalar que no todas las acciones altruistas se realizan por amor. Algunas se hacen por un sentido del deber y no es necesario que den ninguna clase de placer. Una persona motivada por la cálida satisfacción que proviene de haber cumplido el propio deber no está actuando por deber sino practicando un narcicista desempeño de roles. Y en todo caso la teoría del medio-fin del amor es inadecuada. Elijo un regalo para satisfacer el deseo de otra persona y mi propia satisfacción es simplemente un subproducto.[4]

Pero hay un sentido en el cual el interés propio es más fundamental que el altruismo. El estado de naturaleza, si bien un experimento del pensamiento, es una situación lógicamente coherente. Pero no podemos imaginar de manera coherente un mundo en el cual todos tengan motivaciones exclusivamente altruistas.[5] El objetivo del altruista es brindar a los otros la ocasión de placeres egoístas: el placer de leer un libro o de beber una botella de vino que se ha recibido como obsequio.[6] Si nadie tuviera placeres egoístas de primer orden tampoco nadie podría tener motivos altruistas de un orden superior. Algunos de los excesos de la revolución cultural

[3] Además está la visión discutida en el capítulo 8 de que la motivación altruista puede explicarse en relación con los "genes egoístas".

[4] El amor no es el contrario verdadero del rencor. Una persona rencorosa actúa para frustrar los deseos de otros porque la frustración de éstos la hace sentir bien. Este sufrimiento es instrumental para su bienestar. El verdadero contrario de esta actitud es la persona que ayuda a las otras porque le gusta ver caras felices a su alrededor.

[5] Esto no debe ser necesariamente cierto. Una persona puede ayudar a su nieto por el que siente indiferencia para darle placer (no egoísta) a su hijo. Pero esto supone que el hijo deriva placer del placer egoísta del nieto.

[6] Cuando un niño pequeño compra un regalo para sus padres éstos a menudo se sienten más conmovidos por el acto de dar que complacidos con el regalo, pero están conmovidos sólo porque saben que el niño intentó complacerlos más que conmoverlos.

china ilustran el absurdo del altruismo universal. A todos los ciudadanos chinos se les dijo que sacrificaran sus intereses egoístas por los intereses del pueblo, como si el pueblo fuera algo que estaba por encima de la totalidad de los ciudadanos chinos.[7] El punto es lógico. Si algunos deben ser altruistas otros deben ser egoístas al menos parte del tiempo, pero todos *pueden* ser egoístas todo el tiempo. La suposición de que toda la conducta es egoísta es el modo más sucinto de expresarlo y a los científicos siempre les agrada explicar mucho con poco. Pero no podemos concluir ni en general ni en una ocasión dada que el egoísmo sea la motivación más difundida.[8] A veces el mundo es complejo y la explicación más sucinta es errónea.

La idea de que el interés propio hace girar el mundo se ve refutada por unos pocos hechos familiares. Algunas formas de conducta servicial no obtienen devolución y entonces no pueden ser explicadas por el interés propio a largo plazo. Los padres tienen un interés egoísta de ayudar a sus hijos suponiendo que los hijos se preocuparán por los padres en la vejez, pero no está en el interés egoísta de los hijos proporcionar tal cuidado.[9] Y sin embargo muchos lo hacen. Algunas personas que contribuyen a obras de caridad lo hacen anónimamente y por lo tanto no pueden estar motivadas por el prestigio.[10] Algunas formas de redistribución del ingreso tal vez sean en interés de los ricos. Si ellos no les dan a los pobres, los pobres podrían matarlos. Pero nadie nunca fue asesinado por un cuadripléjico.[11] Desde un punto de vista del interés propio el costo de votar en una elección nacional es mayor que el beneficio esperado. Puedo obtener una reducción de impuestos de unos pocos cientos de dólares si triunfa mi candidato pero esa ganancia debe ser multiplicada por la probabilidad muy pequeña de que mi voto sea decisivo, mucho menor que la probabilidad de que yo muera en un accidente automovilístico en camino al lugar de la votación. Y sin embargo un gran número de personas votan. Muchas personas informan acerca de sus ingresos gravables y sus deducciones libres

[7] La historia de Garrison Keillor citada en el capítulo 13 se puede emplear para ilustrar el mismo punto.

[8] Se puede necesitar sólo una persona egoísta y todas las otras pueden derivar todo su placer de observarla a ella y a cada persona.

[9] Aquí me estoy refiriendo a las sociedades en que los padres no pueden desheredar a los hijos.

[10] Sin duda a muchos les gustará más tener la torta y comérsela también: ser bien conocido como donante anónimo.

[11] E incluso cuando la redistribución del ingreso es en el interés de los donantes no es necesario que esté motivada por ese interés.

de impuestos correctamente aun cuando la evasión fiscal casi no presenta riesgos.

Algunos de estos ejemplos originan un argumento contrario. *Es* en el interés propio racional de los hijos ayudar a los padres porque si no lo hicieran sus amigos los criticarían llegando tal vez a abandonarlos. *Es* egoísta y racional votar, porque si uno no lo hiciera se convertiría en el blanco de sanciones sociales informales que van de las cejas enarcadas al ostracismo social. Contesto a estas afirmaciones en el capítulo 12. Aquí simplemente deseo hacer dos aclaraciones. No es claro que sea en el propio interés de otra gente imponer esas sanciones. Y en todo caso el argumento no corresponde a la conducta que no puede ser observada por otros. A esta categoría pertenecen las contribuciones anónimas tanto como votar en muchos sistemas electorales.

La conducta no egoísta pura está representada por las contribuciones anónimas a las caridades impersonales. Los regalos a personas específicas pueden explicarse (aunque realmente no pienso así) por el placer del donante de dar placer. Los regalos públicamente visibles pueden explicarse por el prestigio de donar o por las sanciones sociales impuestas a los que no donan. Sólo los obsequios de desconocido a desconocido son concretamente no egoístas. En promedio suman alrededor del 1 por ciento del ingreso de la gente, lo que no es bastante como para hacer girar el mundo pero tampoco desdeñable si son pocos los que reciben. Cuando agregamos la abstención de la evasión fiscal sin riesgos, se incrementa la cantidad. Las transferencias ambiguamente no egoístas son muy grandes. Como en mi opinión la ambigüedad a menudo puede resolverse en favor de la interpretación del no egoísmo, esto hace que la suma sea aun mayor.

Veamos el meollo de la motivación altruista. Ayudar y dar por amor es una conducta instrumental, es decir, una conducta interesada en las consecuencias. Si ayudo a mi hijo busco el mejor medio para hacerlo feliz. El concepto de deber es más ambiguo: puede ser instrumental o concretamente no instrumental. Para comenzar con este último, consideremos el "imperativo categórico" de Kant que en líneas generales corresponde a la pregunta: "¿Pero qué si todos hicieran eso?" ¿Qué si todo el mundo engañara con sus impuestos? ¿Qué si todo el mundo se quedara en su casa el día de elecciones o se rehusara a ayudar a los pobres? Este poderoso estímulo no tiene que ver con las consecuencias reales, con lo que puede suceder si *yo* adoptara cierto curso de acción. Está relacionado con lo que sucedería hipotéticamente si todos lo adoptaran. Supongamos que me impulsa el imperativo categórico y trato de decidir cuánto debo contribuir a una caridad. Decido acerca de la cantidad total de contribuciones caritativas necesarias y divido por el número de donantes potenciales y dono la suma que resulta. Si todo el mundo hiciera eso las cosas estarían bien.

Pero en el mundo real no todos van a hacer eso. Mucha gente no da nada. Sabiendo eso algunos sostendrán que es su deber dar más de cuanto sería necesario si todos hicieran lo mismo. Son motivados por las consecuencias reales de la acción en circunstancias reales, no por las consecuencias en condiciones hipotéticas. Como son sensibles a las consecuencias y a las circunstancias dan más o menos lo que dan otros. Por el contrario si otros dan mucho ellos reducen su contribución. Para entender por qué recuérdese la utilidad marginal decreciente del dinero (capítulo 3). Si muchos ya han dado mucho los que reciben tienen un ingreso relativamente alto, a lo cual otro dólar agrega menos a su bienestar que a niveles inferiores. Si uno se preocupa por la eficacia instrumental de dar se reduce la motivación a dar.

Los kantianos no se interesan ni en las consecuencias ni en las circunstancias. Las personas discutidas en el párrafo precedente —a menudo se los denomina utilitarios— se interesan en ambas cosas. La gente de una tercera categoría se interesa en las circunstancias pero no en las consecuencias. Observan lo que hacen los otros y siguen a la mayoría. Si otros dan poco ellos hacen lo mismo y hacen otro tanto si los demás dan mucho. La motivación subyacente es una norma de *justicia*.[12] Uno debe hacer su parte pero sólo si los otros están haciendo la que les corresponde. Esta motivación es insensible a las consecuencias, como lo demuestra el hecho de que conduce exactamente al modelo opuesto de utilitarismo orientado hacia las consecuencias. Supongamos que tenemos una gran fiesta y que al otro día es mucho lo que hay que limpiar. Todo el mundo colabora aunque la cocina es reducida y nos estamos pisando los pies unos a otros, de modo que la tarea se realiza con menos eficiencia de cuanto sería el caso si algunos de nosotros nos sentáramos en el porche posterior. Pero la norma de la justicia prohíbe la exención de algunos aun cuando todos puedan beneficiarse con ello.[13]

Dar y ayudar se supone que son en interés de los que reciben o beneficiarios. ¿Pero cómo sabemos que es en beneficio de ellos? La respuesta parece obvia: lo sabemos preguntándoles. Pero a ve-

12 Esta norma junto con el imperativo categórico y otras normas sociales se discuten más en los capítulos 12 y 13.

13 Por una cuestión de simplicidad estoy suponiendo que no tenemos ningún placer intrínseco en estar juntos.

cos ellos no pueden responder. Los infantes y las personas mentalmente incompetentes no pueden decirnos si desean nuestra ayuda. Debemos confiar en alguna noción de interés objetivo y en general eso no es demasiado difícil. Los casos difíciles surgen cuando el interés expresado por las personas difiere de lo que nosotros, los donantes, pensamos que es su interés real. El interés expresado puede reflejar una preocupación excesiva con el presente mientras que nosotros, los donantes, deseamos mejorar la vida de ellos en su totalidad. Tal *Paternalismo* es relativamente fácil de justificar cuando la relación es literalmente la de un padre con un hijo, pero más difícil cuando los que reciben son adultos con plenos derechos cívicos incluido el derecho de voto. Dar estampillas para alimentos en lugar de dinero es un ejemplo. Si los que reciben hubieran votado por esa modalidad de transferencia sería una forma inobjetable de autopaternalismo como se discutió en el capítulo precedente, pero no es así como se toman estas decisiones. Las toma la burocracia del bienestar social.

Las decisiones paternalistas no deben ser tomadas a la ligera. Porque la oportunidad de elegir —incluido el derecho a hacer las elecciones incorrectas— es un medio valioso, en realidad indispensable, de perfeccionamiento personal. También porque existe la presunción de que las personas son los mejores jueces de su propio interés. Desde el punto de vista del funcionario de bienestar de clase media, los valores y prioridades de los pobres pueden parecer alocados pero eso no es asunto suyo. Su estilo de vida probablemente les parezca lo mismo a ellos. El paternalismo es apropiado sólo cuando es probable que la libertad de elegir sea gravemente autodestructiva y en especial cuando también perjudica a los otros.

El paternalismo, aun cuando no esté bien orientado, se preocupa del bienestar del que recibe. Pero los regalos también pueden ser una técnica para dominar y manipular. Pueden servir a los intereses del donante en contra de —y no por— los intereses de los que reciben. Aquí no puedo hacer nada mejor que citar en cierta extensión el relato que hace Colin Turnbull sobre los regalos y sacrificios entre los ik:

> Estas no son expresiones de la tonta creencia de que el altruismo es tanto posible como deseable: son armas, agudas y agresivas, que pueden ser empleadas con fines diversos. Pero el propósito para el cual se ha pensado el regalo puede ser frustrado mediante la no aceptación del obsequio y es mucho el ingenio ik dedicado a frustrar al probable frustrador. Por supuesto que el objetivo es crear toda una serie de obligaciones de modo que en los momentos de crisis uno tenga una cantidad de cuentas a cobrar y con suerte puede ser que una sea pagada. En las circunstancias de la vida ik se justifica un sacrificio considerable para ese fin, hasta los límites del nivel de supervivencia mínimo. Pero un sacrificio que puede ser rechazado es inútil y así se tiene el extraño fenómeno de que esas gentes, singularmente egoístas, se esfuerzan por "ayudarse" unos a otros. En realidad se están ayudando a sí mismos y su ayuda puede causar extremo malestar pero se la ha dado de tal modo que no puede rechazársela porque ya ha sido dada. Sin que nadie se lo pida alguien puede carpirle el campo a otro en ausencia de éste o reconstruirle el cerco o participar en la construcción de una casa que fácilmente pudo haber sido hecha por el hombre y la esposa solos. En una oportunidad vi a tantos hombres techando con paja una casa que todo el techo corría serio riesgo de derrumbarse y de nada servían las protestas del dueño. El trabajo realizado era una deuda que se creaba. Era otra buena razón para tener cautela con los vecinos. Cierto individuo siempre se hacía impopular porque aceptaba la ayuda y la pagaba en el acto con comida (que el astuto zorro viejo sabía que ellos no podían resistir) lo que inmediatamente negaba la deuda. (*The Mountain People*, Nueva York, Simon & Schuster, 1972, p. 146.)

No sería posible manipular la norma de la reciprocidad si ésta no tuviera peso entre la gente ya que de lo contrario nada habría que manipular. El relato de Turnbull demuestra tanto la fragilidad como la robustez del altruismo.

El egoísmo tiene mala reputación pero comparado con algunas otras motivaciones puede parecer positivamente benévolo. Cuando la gente está motivada por la envidia, el desprecio y los celos tiene un incentivo para reducir el bienestar de otra gente. El modo duro en que a uno le puede ir mejor que a los otros es mejorar el propio desempeño. El modo fácil es eliminar la competencia. Derivar placer del infortunio de los otros probablemente sea más común que promoverlo de manera activa[14] pero a veces la gente se esfuerza por perjudicar a otros sin ninguna ventaja directa para sí misma. Cuando un bien —como en el caso de la custodia de un hijo— no puede ser dividido entre los que lo pretenden, una respuesta es "Si yo no puedo tenerlo que no lo tenga nadie". Un hecho deprimente acerca de muchas sociedades campesinas es que a la gente a la que le va mejor que a los demás a menudo se la acusa de brujería y de ese modo se la rebaja al nivel de los otros o en verdad

14 Esto plantea un enigma para la teoría de la elección racional. Supongamos que prefiero el estado *x* en el que se frustran sus deseos al estado *y* en que se los satisface. Si me ofrecieran una ocasión de frustrar sus deseos yo la tomaría incluso con algún costo para mí. Si no lo hago, ¿soy irracional? ¿O estoy encarando racionalmente un deseo irracional al rehusarme a seguirlo?

más abajo. Contra este trasfondo el egoísmo despiadado puede tener un efecto liberador.

Pero el egoísmo actúa mejor cuando se lo combina con una porción de honestidad. No se debe confundir honestidad con altruismo. Cumplo mi promesa contigo no porque me preocupe tu bienestar sino porque me preocupa mi reputación como persona de honor. La competencia despiadada en el mercado puede coexistir con normas de honestidad y de cumplimiento de promesas.[15] A menos que esté restringido por las normas sociales y códigos mínimos de honor el egoísmo se convierte en oportunismo. Es una fea criatura, no menos desagradable que la envidia en apariencia y en consecuencias. Si las sociedades tradicionales donde hay envidia están impregnadas de acusaciones de brujería, muchas sociedades transicionales están sometidas al rampante oportunismo, la corrupción y el cinismo.

[15] Véase el capítulo 12 para una discusión de las normas sociales.

7

Emociones

Las emociones son la materia de la vida. La ira, la vergüenza, el temor, la alegría y el amor son estados de ánimo sumamente poderosos. Subjetivamente se los experimenta como dominantes. No elegimos tenerlos; antes bien, estamos en poder de ellos. Nuestras emociones más fuertes nos mantienen despiertos de noche, aflojan nuestros intestinos —le dan una agudeza sobrenatural o una lobreguez profunda a nuestra percepción del mundo y nos ayudan a lograr maravillas cuando no nos paralizan. Otras emociones son más sutiles y menos violentas pero no menos centrales para nuestra vida. La esperanza y la sorpresa, la decepción y el remordimiento, la avidez y el deseo, la envidia y la malicia, el orgullo y el contento: éstos son los matices de la vida cotidiana. Una experiencia afectivamente neutral, si es que se la puede imaginar, carecería de sentido. Las criaturas sin emociones no tienen razones para vivir ni tampoco para suicidarse.

La importancia de las emociones en la vida humana se puede equiparar solamente con el descuido que han sufrido en manos de filósofos y científicos sociales. La naturaleza, las causas y las consecuencias de las emociones están entre los aspectos menos entendidos de la conducta humana, igualados sólo con nuestro escaso entendimiento de las normas sociales (capítulo 12) con las que están estrechamente relacionados. Ha habido más especulación que cuidadosa atención respecto de estos fenómenos. Las emociones han sido explicadas en función de sus supuestos beneficios para la supervivencia biológica, la cohesión social o el progreso personal pero no han sido estudiadas en su intensidad inmediata. O la atención se centra en el aspecto cognitivo de las emociones una vez más a expensas de su poder motivacional puro. A menudo se suelen ver las emociones como fuentes de irracionalidad y como obstáculos para una vida bien ordenada desatendiéndose el hecho de que una vida sin emociones será estúpida y como dije sin sentido. Para entender las emociones no debemos dirigirnos a las ciencias sociales sino a la literatura mundial o a nosotros mismos.

Tendré más que decir sobre la relación entre racionalidad y emociones pero primero convendrá una breve tipología. Ciertas experiencias emocionales son inherentemente placenteras y deseables. Surgen del goce de vistas hermosas, gustos y sonidos; del amor y la amistad; del uso y el desarrollo de los propios potenciales y capacidades; del reconocimiento de los propios logros por parte de otras personas competentes. Estas emociones tienen una específica estructura personal, temporal y modal. Derivan de *mis* experiencias, no de las de los demás. Además están relacionadas con mis experiencias *corrientes* y no con las pasadas o las futuras. Finalmente derivan de mis experiencias *reales* y no de aquella que puedo tener o pude haber tenido. Podemos considerar las emociones con estas cualidades como *emociones núcleo.* Aunque he citado sólo las emociones núcleo inherentemente positivas, están también las inherentemente indeseables: el disgusto, el miedo, el odio, la vergüenza, la angustia. La ira también pertenece a las emociones núcleo pero no es ni inherentemente placentera ni displacentera.

Las otras emociones son de distintas maneras parasitarias de las emociones núcleo. Surgen de la contemplación de ocasiones anteriores, futuras o posibles para las emociones núcleo, de la pérdida o carencia de tales ocasiones o de las experiencias de otras personas.

Las emocioness de expectación o de esperanza están dirigidas hacia el futuro cierto o posible como lo están las del temor y la ansiedad. Emociones semejantes se dirigen hacia el pasado. Siendo iguales otras cosas, estas emociones dirigidas hacia el pasado o el futuro tienen el mismo signo de las emociones núcleo a las que hacen referencia. El recuerdo de una mala experiencia es un recuerdo triste. La esperanza es una experiencia placentera porque es la esperanza de una experiencia placentera, algo que preferimos tener a no tener. Pero a veces las cosas no son iguales. Una comida en el mejor restaurante francés del mundo puede ser una experiencia magnífica que se atesora en la memoria por un largo tiempo.[1] Pero también puede tener el efecto de devaluar comidas posteriores en decentes restaurantes franceses al establecer una nueva pauta para la comparación. Por lo tanto no es claro que siempre me convenga tener una comida extraordinariamente buena si no puedo permitirme más que una. Contra lo expresado por Tennyson en el sentido de que "Es mejor haber amado y perdido que no haber

[1] Compárese con "Sólo lo que se ha perdido puede poseerse para siempre" de Ibsen.

amado nunca" podemos poner la idea de John Donne: "Es menos pena ser vil que haber sido honrado".[2]

Consideremos luego las emociones "contrafactuales" que surgen de cuanto pudo haber sucedido pero no sucedió. Incluyen el alivio, el remordimiento, la avidez, etcétera. También incluyen muchas de las emociones estéticas derivadas de la experiencia vicaria de leer una novela o ser espectador de una obra teatral. Dada la infinidad de cosas que pudieron haber sucedido, ¿cómo particularizamos algunas de ellas como el objeto de una emoción contrafactual? Si la ocasión depende de un acontecimiento casual me preocupan más los mundos posibles que se dividieron en el pasado reciente que aquellos que pudieron haber comenzado en el pasado lejano. Si esto requiere una coincidencia muy improbable[3] me preocupa menos que si puedo contar una historia plausible acerca de cómo pudo haber sucedido. Si la ocasión pudo producirse por mi intervención mis sentimientos de remordimiento son más agudos que si no hubiera habido nada que yo pudiera hacer al respecto.

Los sentimientos generados por las experiencias de otros no ficticios incluyen rencor, envidia, piedad y comprensión. Las experiencias buenas y o malas de otros pueden hacernos sentir bien o mal. (Por reflexión está también el sentimiento más complejo de gozar la envidia que otra gente siente por uno.) Nuevamente estas emociones pueden descomponerse en efectos de dotación y efectos de contraste. A mí puede afectarme simplemente lo que poseen otros o la diferencia entre lo que ellos poseen y lo que tengo yo. Como en el caso de la comida francesa podemos preguntar acerca del efecto neto: el placer derivado de su goce de la vida ¿compensa el sufrimiento de envidia que experimenté por el hecho de que usted gozara la vida más que yo?

Un elemento importante en muchas instancias de las emociones orientadas hacia los otros es la creencia de que "pude haber sido yo". En otras palabras, hay un elemento contrafactual en las emociones desencadenadas por las experiencias de los otros. Para que el experimento del pensamiento tenga peso emocional uno no debe ser demasiado diferente de la otra persona. De Tocqueville observó que no sentimos envidia de aquellos que están muy por encima de nosotros en la escala social sino de nuestros superiores inmediatos.

[2] La parodia de Tennyson de Samuel Butler agrega otra dimensión: "Es mejor haber amado y perdido que no haber perdido nunca".

[3] Por ejemplo *Middlemarch* de George Eliot depende de una coincidencia masiva que en alguna medida le quita placer a la lectura del libro.

El sentimiento relacionado de ser tratado injustamente merece una mención especial. Las condiciones suficientes para que se presente esta emoción poderosa son las siguientes. Primero, la situación es percibida como moralmente equivocada; segundo, ha sido producida intencionalmente y no como el subproducto de una causalidad natural o de la mano invisible de la causalidad social; tercero, puede ser rectificada mediante la intervención social. Así el sentimiento de injusticia se basa en la combinación de "Debiera ser de otra manera", "Es culpa de alguien que no sea de otra manera" y "Puede lograrse que sea de otra manera", además de la condición contrafactual general: "Pudo haber sido de otra manera". Cuando falta una de las condiciones puede surgir en cambio la envidia o el resentimiento.

Otra clase de emociones es generada por la pérdida antes que por la carencia y se experimenta pena y decepción si la emoción núcleo es positiva y alivio si es negativa.[4] La cesación de un estado emocional —sea positivo o negativo— no nos devuelve simplemente al plano emocional anterior. Antes bien tiende a generar otro estado emocional de signo opuesto. Consideremos a una persona que acaba de descubrir un bulto en su pecho y está sumamente ansiosa. Cuando el médico le dice que no hay ninguna posibilidad de cáncer su estado de ánimo se vuelve eufórico por un tiempo antes de retornar a un estado afectivamente neutral. Por el contrario la interrupción de una buena experiencia sexual puede crear frustración aguda antes de que la persona retorne a un estado neutral.

La reiteración de tales acontecimientos puede intensificar el efecto de contraste. Por ejemplo, la drogadicción se caracteriza por los beneficios decrecientes[5] el consumo real y la creciente gravedad de los síntomas de retiro. Las personas que han estado casadas por mucho tiempo pueden no tener ya sentimientos mutuos muy intensos pero un cónyuge siente un pesar profundo y prolongado si muere el otro. Por el contrario informan los paracaidistas que con el tiempo disminuye la ansiedad previa al salto (aunque nunca desaparece por completo) mientras que los efectos posteriores de euforia se incrementan en intensidad. Una pauta semejante se presenta si comparamos los placeres del consumo y los placeres de la

[4] El lenguaje no siempre es adecuado para describir nuestras emociones. Si bien tenemos sentimientos diferentes cuando nos salvamos milagrosamente de un desastre, cuando no se materializa un probable desastre y cuando cesa un estado de cosas desagradables, la sola palabra "alivio" los cubre a todos. En contraste las emociones correspondientes definidas con respecto a emociones núcleo positivas se distinguen verbalmente como remordimiento, decepción y pesar.

[5] Comparados con la línea de base preadictiva.

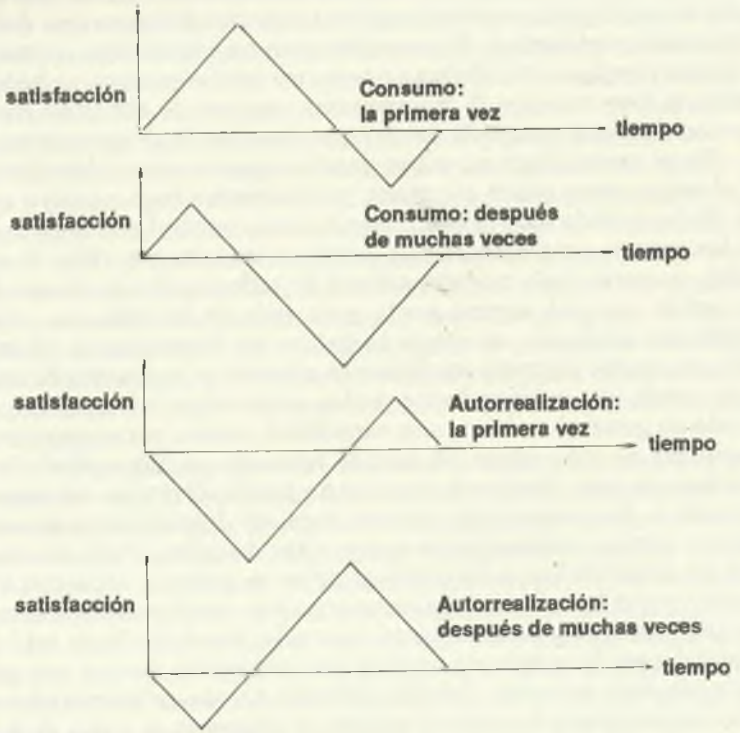


Figura VII.1

autorrealización. En la Figura VII.1 se muestran los placeres y dolores derivados de episodios singulares de consumo y autorrealización como dependiendo del tiempo dentro de los episodios y a través de los episodios.

La pauta de consumo se ilustra de manera notable en la conducta adictiva pero con ciertas variaciones se la encuentra de manera muy general. Por cierto los placeres positivos del consumo de un tipo de comida dada se diluyen con el tiempo. La pauta de autorrealización se encuentra en la construcción de un bote, escribir un artículo o leer un libro. El carpintero principiante halla su tarea aburrida y difícil e incluso para el artesano experimentado el acto de concentración inicial requiere un esfuerzo. Para muchos estudiosos escribir el primer artículo fue sumamente desagradable,

sensación sólo mitigada por el alivio que experimentaron cuando el trabajo fue aceptado para su publicación. Luego pueden llegar a sentir que sin su trabajo la vida no merecería ser vivida[6] pero la etapa inicial de todo escrito puede ser aún tan dolorosa que deben comprometerse (capítulo 5) a escribir para una fecha fija. La mayoría de las novelas son difíciles de penetrar hasta que uno se hace el hábito de leer novelas. Y las primeras páginas de *Madame Bovary* probablemente sean difíciles incluso para los lectores veteranos.

En el corto plazo nuestras pautas emocionales están dadas. En el largo plazo están al menos parcialmente bajo nuestro control. En la medida en que están bajo nuestro control podemos indagar las pautas emocionales que sirven a una buena vida. Y aun cuando no estén bajo nuestro control de todos modos podemos desear saber por qué alguna gente goza más de la vida que otros. ¿Existe por así decirlo un conjunto óptimo de disposiciones emocionales que puede lograrse mediante la elección o la suerte? Si existe, no puede ser independiente de las circunstancias externas. Si mi vida en general va bien, una capacidad estoica para soportar la adversidad no sólo carece de sentido sino que es indeseable. Para entender por qué, obsérvese que uno no puede elegir las emociones *a la carte* o, de manera más general, que las disposiciones emocionales no varían independientemente unas de otras. Pedir la capacidad de amar sin ser vulnerable al dolor es pedir la luna como el deseo de gozar la euforia de la esperanza sin sentirse decepcionado si no se produce el acontecimiento esperado. Sin duda "todo está en la mente" pero la mente no es como un tablero de control con una llave para cada emoción. Debido al hecho de que existen *uniones* entre las emociones la actitud estoica se presenta al costo de una vida emocional más chata en general.

Las uniones se producen dentro del conjunto de emociones núcleo, entre emociones núcleo y emociones no núcleo y dentro de estas últimas. Consideremos primero las uniones dentro del núcleo. Las emociones positivas y negativas del núcleo están claramente correlacionadas entre sí. ¿Las propensiones a sentir orgullo

6 Pero a veces la tendencia es en la dirección opuesta. Algunos estudiosos llegan a sentirse menos satisfechos con su trabajo cuando se hace más acabado. Cuanto más saben sobre su tema también saben más sobre la medida de su ignorancia. Cuando se expande el círculo de luz otro tanto sucede con el área de sombras que lo rodea. Refiriéndose a la naturaleza escribe Emily Dickinson (*The Complete Poems of Emily Dickinson*, nº 1400, Londres, Faber & Faber): "Compadecer a los que no la conocen / ayudados por la revelación / de los que la conocen, saben que / más cerca de ella están menos la conocen." [Trad. de Silvina Ocampo, Tusquets Editores.]

y vergüenza o euforia y depresión tienden a aumentar y a menguar juntas?[7] Pueden presentarse relaciones semejantes entre emociones que están fuera del núcleo, por ejemplo entre esperanza y temor o entre envidia y malicia. Esta idea de sentido común de que no se pueden tener picos emocionales sin exponerse también a las depresiones emocionales se ajusta además a la noción budista de la planificación del carácter. Para los budistas el objetivo es liberarse de todas las emociones, no sólo de las desagradables.

Consideremos luego las uniones entre las emociones del núcleo y las que están fuera de él. No se puede sentir esperanza ante el pensamiento de *X* si no se siente alegría ante la realidad de *X* ni temor de *X* si nunca se siente angustia en su presencia. Al menos éste suele ser el caso. En casos no comunes una persona puede desear que suceda un acontecimiento pero no ser capaz de gozarlo cuando sucede. Pero aun en estos casos la esperanza será lógicamente parasitaria de la emoción núcleo ya que su objetivo seguirá siendo la presentación de esta última. No puedo esperar *X* si *sé* que no lo gozaré.

Ciertas formas de amor ilustran el caso no común. Según se lo concibe tradicionalmente el amor sólo puede fortalecerse si es correspondido porque el objetivo del enamorado es ser amado. En *Andromaque* de Racine, Hermione formula la pregunta retórica: *"Je t'aimais inconstant, qu'aurais-je fait fidèle?"*[8] Obviamente la respuesta implícita es que su amor hubiese sido mucho más intenso. Los escritores modernos suelen dar la respuesta contraria. La relación de Julien Sorel con Mathilde de la Mole en *Rojo y negro* o la relación del narrador con Albertine en *En busca del tiempo perdido* es como un columpio de balancín; cuando uno está alto el otro está bajo; el amor correspondido es amor extinguido.

El odio ofrece una paradoja semejante, bellamente captada en "La prohibición" de John Donne:

> "Cuídate de odiarme, /O de triunfar con exceso en la victoria /No es que quiera defenderme, / Y devolver odio por odio. / Mas perderás tu hábito de conquistador / Si yo, tu conquista, perezco por tu odio. / Entonces, para que mi nulidad no te disminuya, / Si me odias, cuídate de odiarme."*

* Trad. de Alberto Girri y William Shand, Ediciones Culturales Argentinas. [T.]

7 Esta es una gran simplificación. No todos los depresivos son maníaco-depresivos. Muchas personas que son propensas a sentimientos de vergüenza rara vez se sienten orgullosas de nada.

8 "Amé mientras fuiste inconstante; ¿qué no habría hecho si tú hubieras sido fiel?"

El odio visceral puede llegar a ser tan central en la vida de una persona que ésta perdería todo significado si se destruyera el objeto del odio. Los anticomunistas fanáticos necesitan comunistas para alimentar su odio sin el cual no son nada.[9] La elección de "épater la bourgeoisie" como estilo de vida del mismo modo implica una dependencia del propio enemigo que este último pude percibir como un halago más sincero de cuanto puede serlo una imitación.

Un grupo central de emociones —orgullo, vergüenza, envidia— está relacionado con la necesidad de creer en el propio valor. Cuando intentamos evaluarnos el primer impulso es mirar a los otros. Es rara la serenidad de ánimo que nos permite determinar si somos felices sin compararnos con otros. Si la comparación es desfavorable tenemos un dolor de angustia, una ira pasajera.

El primer impulso de envidia no es "Deseo lo que él posee" sino "Quiero que él no tenga lo que posee porque me hace sentir que soy menos". Hay diferentes clases de envidia. Una forma débil es "Si yo no puedo tenerlo nadie debe tenerlo". Una forma más maligna implica la disposición a cortarse la nariz para estropearse el propio rostro, aceptar menos para uno si de esa manera los otros son descendidos al nivel de uno. Los habitantes de pequeños pueblos de todas partes reconocerán la "Ley de Jante", escrita (en 1933) por uno que se marchó:

1. No creerás que *eres* algo.
2. No creerás que eres tan bueno como *nosotros*.
3. No creerás que eres más prudente que *nosotros*.
4. No te imaginarás mejor que *nosotros*.
5. No creerás que sabes más que *nosotros*.
6. No creerás que eres más grande que *nosotros*.
7. No creerás que *tú* significas algo.
8. No te reirás de *nosotros*.
9. No creerás que alguien se preocupa por *ti*.
10. No creerás que puedes enseñar*nos* nada.

(A. Sandemose, *A Fugitive Crosses His Track*, Nueva York: Knopf, 1936, págs. 77-8).

Estas emociones intensamente sociales tienen un rol importante en la operación de las normas sociales (capítulo 12). Cuando la violación de una norma puede provocar envidia el temor de ser envidiado mantiene en línea a los desviantes, un temor que a su vez entra imperceptiblemente en las emociones de vergüenza y culpa que son en general los principales soportes de las normas sociales.

[9] Según una interpretación el comunismo corriente mismo se reduce en buena medida al antioccidentalismo sin ningún contenido positivo propio.

Las emociones importan porque nos conmueven y perturban y porque mediante sus vínculos con las normas sociales estabilizan la vida social. También interfieren con nuestros procesos de pensamiento, haciéndolos menos racionales de cuanto pueden serlo de otra manera. En particular inducen expectativas poco realistas en cuanto a lo que podemos hacer y lograr y creencias poco realistas acerca de las opiniones de otra gente sobre nosotros. En sí mismo este efecto es deplorable. Sería bueno si pudiéramos aislar de alguna manera nuestras pasiones de nuestra capacidad de razonamiento; y en alguna medida podemos. Alguna gente es muy buena en la tarea de separar sus emociones. Pero a menudo ellos no tienen emociones muy fuertes. Pueden obtener lo que desean pero no desean mucho. Pueden lograr concederle importancia suprema a la racionalidad cognitiva al costo de no tener mucho por lo cual se desee ser racional. Por el contrario la falta de realismo acerca de nuestras capacidades y sobre el medio adecuado para el logro de nuestros fines puede ser el precio que pagamos la mayoría por interesarnos en la vida, el conocimiento u otra gente. Cuando estamos bajo el impulso de emociones fuertes fácilmente podemos caer en la expresión de deseo, como la creencia de que todas las cosas buenas van juntas y que no hay ninguna necesidad de efectuar difíciles opciones. La creencia de que uno puede tener el poder motivador de las emociones sin su poder distorsionador es en sí misma una instancia de la misma falacia. Las emociones proporcionan un significado y un sentido de dirección a la vida pero también nos impiden ir firmemente en esa dirección.

8

Selección natural y social

Para explicar por qué la conducta de la gente se adapta a sus circunstancias se puede sostener que la gente que no se adapta no sobrevive. La selección del mejor antes que la elección racional es lo que asegura un puño firme entre la conducta y las demandas del ambiente. Estos dos mecanismos difieren en una variedad de maneras.

La elección racional se interesa en los resultados previstos de la acción. Los mecanismos de selección operan mediante los resultados reales.[1] En las explicaciones de la conducta animal, donde los resultados reales tienen a lo sumo un lugar mínimo, los resultados reales deben soportar la mayor parte de la carga explicativa. Es más controvertido qué mecanismo es el más importante en el estudio de la acción humana.

Como se explicó en el capítulo 3, la racionalidad no es ninguna garantía de éxito. Cuando enfrentan un conjunto de síntomas los médicos actúan racionalmente al usar cuanto han aprendido en la escuela de medicina para diagnosticar y tratar a sus pacientes. Si una enfermedad es nueva ellos pueden equivocarse por completo. Sus frustrados pacientes tal vez vayan a ver a un curandero, que elige sus tratamientos más o menos al azar. Un curandero puede dar accidentalmente con un tratamiento que sirva. Finalmente todos los pacientes reciben ese tratamiento o porque el feliz curandero domina el mercado o porque otros empiezan a imitarlo. En cualquier caso el éxito del tratamiento nada le debe a la racionalidad y todo al accidente y a la selección.

Para su éxito la selección depende de la materia prima con la que debe trabajar. Si el accidente oportuno no se produce o se produce en el momento inadecuado el resultado puede distar de ser óptimo. Aquí está mejor colocada la elección racional. Cuando hago

[1] Como se explicará en el capítulo siguiente los resultados reales también pueden mantener o eliminar la conducta mediante el mecanismo del *refuerzo*.

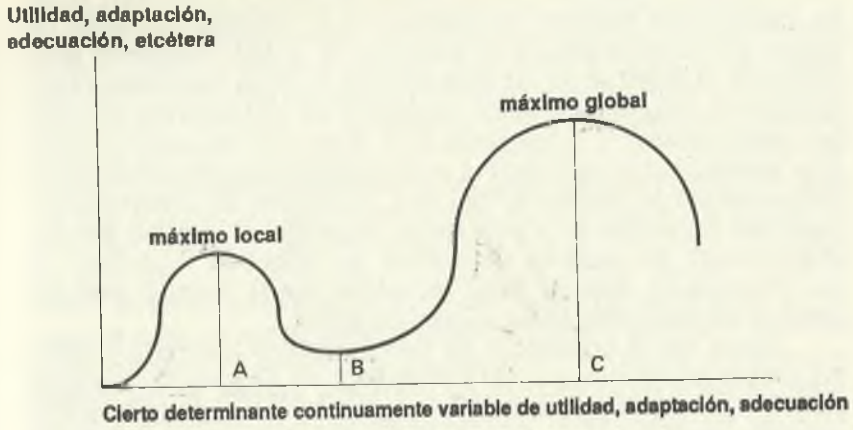


Figura VIII.1

una elección deliberada puedo estudiar una amplia variedad de alternativas, incluidas muchas acciones que no fueron nunca probadas por nadie. Tengo una probabilidad real de dar con la mejor alternativa de todo el conjunto factible. En contraste los procesos de selección están restringidos a las alternativas que presenta el azar. A menudo éstas difieren sólo en detalle del statu quo. Si una alternativa es mejor que el statu quo se la selecciona; si no, se la rechaza. Tarde o temprano el proceso llega a un alto, a un punto donde cualquier otro cambio pequeño es perjudicial, pero ese punto puede ser muy inferior a la mejor alternativa del conjunto factible como se ilustra en la Figura VIII.1.

Supongamos que estamos tratando alguna entidad —un animal, una herramienta, una unidad militar o una firma— cuyo desempeño depende de alguna característica medible de su estructura de conducta. El desempeño mismo se mide en utilidad, adaptación, aptitud o lo que fuera relevante para la supervivencia. Para fijar nuestras ideas por un momento supongamos que nos estamos ocupando de un objeto volador (un avión o un pájaro), que la característica en cuestión es la longitud de sus alas y que el desempeño se mide en velocidad. Se supone que la relación entre la longitud del ala y la velocidad es como en la Figura VIII.1. Un constructor de aviones racional elegirá la longitud de ala *C* que rinde la veloci-

dad mayor.[2] Un proceso de selección podría no llegar tan lejos si no viese obligado a moverse dando pequeños pasos y a rechazar todos los cambios que reducen la velocidad. Si la longitud de ala de un pájaro está inicialmente a la izquierda de *A* toda reducción accidental en la longitud de ala será rechazada. Todo incremento accidental será seleccionado como superior a las alternativas en tanto nos mantengamos a la izquierda de *A*. Pero una vez que se llega a *A* no puede producirse ninguna otra evolución por pequeños pasos. Para alcanzar el máximo global en *C* el proceso de selección debe pasar por el mínimo en *B* pero eso es imposible ya que sólo pueden seleccionarse los cambios favorables. La selección se detiene en una "trampa de máximo local" mientras que la elección racional puede ir directamente hacia el máximo global.

Hasta acá el argumento ha sido altamente abstracto y general porque se intenta que sea válido para un número de mecanismos de selección. Corresponde a la teoría biológica de la selección natural que es donde surgió pero también a la teoría de la competencia económica, la teoría de la motivación inconsciente y la teoría de los programas de ajedrez por computadora.[3] Antes de considerar las dos primeras en mayor detalle haré una pequeña digresión acerca de la relación entre la biología y las ciencias sociales.

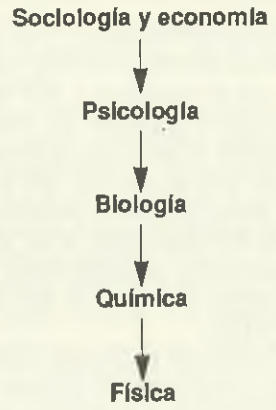


Figura VIII.2

En términos generales las disciplinas científicas pueden estar en dos clases de relación entre sí: reducción y analogía. La reducción adopta la forma de explicar fenómenos en un nivel en la jerarquía de las ciencias en función de fenómenos de nivel inferior (Figura VIII.2). Los programas de investigación reduccionistas tienden a ser controvertidos. Por un largo tiempo muchos afirmaron con vehemencia que la reducción de la biología a química no podía ser, pero fue. Muchos sostienen que la sociología no puede ser reducida —al menos hoy— a psicología. Como insisto en que la acción humana individual es la unidad básica de explicación de las ciencias sociales, estoy comprometido con esta reducción.[4] Otro paso es la reducción de las ciencias sociales —economía, sociología y psicología— a biología evolutiva. La disciplina que trata de realizar esta reducción se llama *sociobiología*. Tendré algo que decir sobre el alcance y los límites de esta disciplina.

La reducción está en el núcleo del progreso en la ciencia. La analogía es una operación mucho más dudosa. En realidad la tentación a argumentar por analogía tal vez sea el mayor obstáculo para el progreso científico. Las ciencias sociales en particular comenzaron tarde porque buscaban modelos conceptuales en la física y la biología en lugar de buscar conceptos adecuados a su asunto. La biología en particular tuvo una influencia fuerte, duradera y en general desastrosa. La analogía entre organismo y sociedad sugirió seudo explicaciones[5] y condujo a una gran pérdida de tiempo en la discusión de seudoproblemas.[6] Absurda de una manera menos transparente y por lo tanto mucho más peligrosa fue la inferencia de que las sociedades son inherentemente estables porque como cualquier otro organismo poseen mecanismos incorporados de defensa y ajuste. La modelación de la competencia económica como

---

2 Para simplificar, desatiendo las consideraciones de costo.

3 Se sigue de cuanto se dijo al final del capítulo 5 que debido a su obediencia al principio del placer la voluntad inconsciente siempre queda en un máximo local. El problema con los programas de ajedrez con ordenador (al menos en las versiones más tempranas) era que un buen jugador siempre podía explotar la codicia o la tendencia de los programas a ir a una ganancia rápida porque había un límite superior para el número de "pasos hacia atrás" que podían dar.

4 Pero también creo que en muchos casos podría ser impracticable intentar realizarla. Para entender la interacción entre un gran número de firmas probablemente uno deba tratar cada firma como si fuera un agente indivisible aunque sus decisiones son en realidad el resultado de complejos procesos internos.

5 Por ejemplo comparando las revoluciones con la fiebre o la histeria o afirmando que "no es un accidente que" las líneas del telégrafo corran paralelamente a los ferrocarriles así como los nervios son paralelos a las arterias.

6 Por ejemplo el debate de si el individuo o la familia es el análogo social de la célula.

un mecanismo semejante a la selección biológica se basa en una analogía diferente. Se ve a las firmas como análogas a los organismos y luchando por la supervivencia en el mercado competitivo. Como veremos, esta analogía también puede ser gravemente desorientadora.

La teoría biológica de la evolución por selección natural se basa en dos mecanismos. Primero requiere un mecanismo que genere variedad: materia prima para la selección. Ultimamente[7] toda variedad es generada por una sólida corriente de cambios al azar o *mutaciones* en los genes, al azar en un sentido en que lo son los errores tipográficos.[8] Como la mayoría de los tipos la mayoría de las mutaciones son perjudiciales. Luego requiere un mecanismo para seleccionar y retener las pocas mutaciones que resultan útiles.[9] La selección natural retiene una mutación si el organismo en que se ha presentado puede esperarse que deje más vástagos que otros de la misma especie y en la misma población.[10] Como la mutación se produce en los genes se pasa a los vástagos. Una mutación que favorece un número mayor de vástagos se encuentra naturalmente en una mayor proporción de la próxima generación de organismos. Finalmente se la encuentra en todos los organismos.[11] Otras mutaciones pueden incrementar más la capacidad reproductiva de los organismos hasta que se llega a un máximo local. Pero puede no ser un máximo global por razones ilustradas en los diagramas A y B de la Figura VIII. 3.

La figura ilustra el hecho que desde un estado genético dado no todos los otros estados pueden ser alcanzados por una única

[7] En el corto plazo la variedad también es generada por la mezcla de genes de cada uno de los dos padres.

[8] La ilustración en realidad es muy precisa ya que la mayoría de las mutaciones son errores en el proceso de copiar el material genético.

[9] Supongamos que un libro contiene algunas estadísticas desactualizadas y que un error de composición accidentalmente las pone al día. (Aquí se detiene la analogía ya que no hay ningún mecanismo por el cual el afortunado accidente incremente las ventas del libro.)

[10] Esta oración y la precedente desatienden un par de hechos importantes. Primero las mutaciones pueden ser neutrales, es decir, ni perjudiciales ni útiles. Las mutaciones neutrales crean la posibilidad de *deriva genética* al azar. Segundo incluso una mutación útil puede no conservarse si su primer portador tiene la mala suerte de ser matado antes de que pueda reproducirse. Por estas razones aquí hay azar no sólo en la producción de mutaciones sino también en el proceso que determina que sean conservadas o rechazadas.

[11] A menos que el efecto de la mutación dependa del número de organismos en que está presente. En ese caso podemos tener la forma vieja y la nueva coexistiendo de manera estable en "equilibrio dependiente de la frecuencia" (ver también capítulo 11).

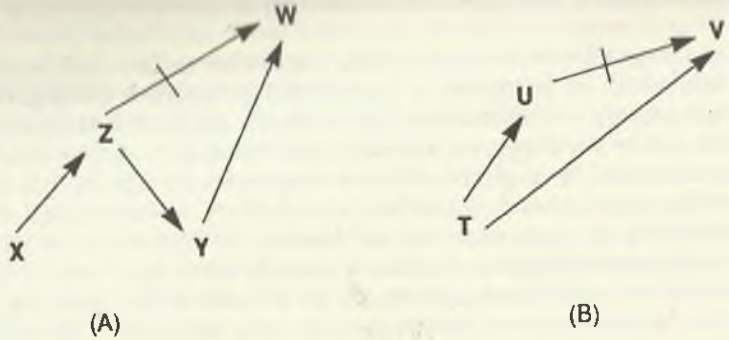


Figura VIII.3

mutación, ya que hay restricciones sobre lo que cuenta como una instrucción genética coherente.[12] Las flechas no quebradas indican los movimientos factibles en un paso y las flechas quebradas los no factibles. Los estados superiores están colocados sobre los inferiores. En el diagrama *A* supongamos que los organismos están inicialmente en *X*. Pueden alcanzar el máximo local *Z* pero no el máximo global *W*. El sendero directo de *X* a *W* está bloqueado. El sendero indirecto a través de *Y* no es factible ya que se verán expulsados todos los organismos en que se produce esa mutación desfavorable. Los organismos que dan un paso hacia atrás no dejan descendientes que puedan dar a los otros dos pasos adelante. En el diagrama *B* los organismos están inicialmente en *T* desde donde pueden ir o al máximo local *U*, donde quedarán atrapados, o al máximo global *V*. Si se produce primero la mutación a *U* los organismos no pueden "aguardar" la mutación más favorable a *V*. La selección natural opera en el presente, a diferencia de la elección racional que puede ser guiada por el futuro.[13]

La selección natural mejora la "aptitud" —la capacidad repro-

[12] Considérese el juego familiar de pasar de una palabra a otra cambiando sól una letra por vez y requiriendo que todos los pasos intermedios sean palabras co rrectas. Se puede pasar PELO a PALO en un paso pero se necesitan cuatro paso para ir de PELO a COSA. Y estoy bastante seguro de que ningún número de paso puede llevarnos de PELO a QUID a menos que se salga del diccionario.

[13] Nótese sin embargo que la selección natural puede programar un organism para que aguarde o emplee estrategias indirectas en ciertas situaciones que se pre sentan con frecuencia. Se puede programar a un depredador para que apunte co anticipación a su presa como si previera el desplazamiento del blanco móvil.

ductiva—[14] del organismo individual. (En el párrafo siguiente se discute una excepción.) Puede muy bien tener resultados desastrosos para la población en su conjunto. Considérense los cardúmenes o la tendencia de los peces a nadar en formaciones compactas. Supongamos que inicialmente el pez nada de manera más esparcida pero que se produce una mutación que conduce a su portador a buscar el centro de su grupo. Esta es una mutación útil ya que ese pez recibe mayor protección de los depredadores. Cuantos más son los peces que se comportan de esa manera la formación se hace más y más compacta ya que cada pez intenta estar en el centro. En consecuencia se facilitará la tarea de los depredadores. Serán más los peces apresados como consecuencia de una mutación que redujo el riesgo para cada pez individual comparado con las perspectivas de *otros* que carecieron de la mutación.[15] Lo que cuenta en la selección natural es el éxito relativo y no el éxito absoluto. Hay amplia cabida para la conducta maliciosa.

Pero también hay espacio para el altruismo: tendencias de base genética a sacrificarse. Por ejemplo, los pájaros a veces dan gritos de advertencia que ayudan a huir a los otros aun cuando el pájaro que emite la advertencia está corriendo un riesgo al llamar la atención sobre sí mismo. Esa conducta altruista se ve favorecida si los otros pájaros son parientes portadores del mismo gene para la conducta altruista. Al sacrificarse el pájaro promueve la presencia del gene del sacrificio propio en la población. En un sentido amplio puede decirse que rinde sacrificar la propia vida si uno puede salvar a más de dos hermanos, cuatro medio hermanos u ocho primos hermanos.[16]

La teoría de la selección natural ha logrado explicar muy bien detalles de la fisiología animal y humana como el color protector o la intrigante persistencia de la anemia de base genética. Ha habido ciertos logros en la explicación de la conducta animal pero muy poco hasta ahora que explique la conducta humana. El principal obstáculo de la sociobiología es que la gente no se comporta de la manera rígida y estereotipada en que lo hacen la mayoría de los

[14] Obsérvese que aptitud no es lo mismo que adaptación al ambiente. Esta última como se la mide por ejemplo por la duración prevista de la vida puede maximizarse no teniendo vástagos ya que la crianza de hijos requiere recursos que los padres pueden dedicar a sí mismos.

[15] Están en *Dilema del Prisionero*.

[16] Hay otra teoría evolutiva del altruismo que intenta explicar el altruismo hacia los extraños e incluso hacia miembros de especies diferentes. Este relato está estrechamente relacionado con la teoría de la cooperación en repetidos *Dilemas del Prisionero* que se discute más ampliamente en el capítulo 13.

animales. Ellos no tienen incorporadas en sus genes instrucciones para lo que deben hacer en cada ocasión que es probable que se les presente. Antes bien lo que ellos hacen es el resultado de predisposiciones genéticas que interactúan con el ambiente de modos que no entendemos muy bien. No sabemos qué límites pone, en el caso de que los ponga, la "naturaleza humana" al grado de calma, altruismo o monogamia que puede ser fomentado por instituciones sociales adecuadas. Además buena parte del pensamiento sociológico descuida una característica de importancia masiva de los seres humanos: su creatividad o su capacidad general para solucionar problemas. Toda conducta humana particular debe ser entendida primero como una aplicación de esta capacidad al problema que se tiene entre manos según las líneas discutidas en el capítulo 3. La base evolutiva de esa capacidad se entiende sólo oscuramente y en todo caso no es algo de lo que deban ocuparse los científicos sociales. Los sociobiólogos no ofrecen una explicación rival sino una suplementaria.

Si bien la biología evolutiva ofrece una explicación de la conducta óptima, no se refiere a ninguna intención de optimizar. Esto hizo que pareciera un buen modelo para solucionar un problema que los economistas encuentran en su estudio de la firma. Por una parte las firmas parecen ajustarse y adaptarse de manera óptima a sus ambientes. Por la otra parte los estudios profundos de la conducta de firmas muestran pocas pruebas de que conscientemente intenten maximizar las ganancias. Antes bien emplean principios de amplia aplicación que no son estrictamente precisos: accidentes congelados de la historia o tal vez el resultado de procesos de negociación interna. Las dos conclusiones pueden conciliarse si la competencia económica es vista como un proceso de selección. Una firma se caracteriza por un conjunto de rutinas así como un organismo por sus genes. Las firmas que emplean rutinas para maximizar la ganancia obtienen mejores resultados que las otras. En consecuencia, estas rutinas se difunden en la población de firmas mediante tomas o imitaciones.

Nosotros podemos tratar de explicar el cambio técnico en esta perspectiva. En un nivel la técnica de una firma es una rutina. En un nivel superior las firmas tienen rutinas para innovar, para cambiar de técnicas. Supongamos que inicialmente a una firma le va muy bien. Como obedece la rutina de alto nivel "No cambiar nunca un equipo ganador" no tiene ningún incentivo para cambiar de técnicas. De pronto las ganancias descienden por debajo de un nivel crítico definido por el nivel de aspiración de la firma o por el concepto de "ganador". En consecuencia decide buscar métodos nuevos y más eficientes de producción. Parte del esfuerzo de bús-

queda simplemente implica observar lo que están haciendo las otras firmas y parte implica una actividad genuinamente innovadora. Después de un tiempo se encuentra una técnica que rinde ganancias por encima del nivel crítico y se cierra la búsqueda. Ultimamente todas las otras firmas adoptan la nueva técnica. El proceso difiere con respecto a la evolución biológica ya que la firma no produce una corriente firme de mutaciones. Antes bien la corriente de "mutaciones" es puesta en funcionamiento o detenida según las necesidades.

El proceso también puede conducir a un cambio en las rutinas de nivel alto. La antigua rutina "No cambiar nunca un equipo ganador" refleja la idea de que la necesidad es la madre de la invención. No innovar hasta tanto y a menos que sea necesario. Pero como lo mencioné en el capítulo 2 ésta es una estrategia riesgosa porque cuando las ganancias caen, la firma puede no poseer recursos para innovar. Las firmas que siguen esta rutina tienden a retirarse de los negocios o al menos les va mal en promedio. Las firmas que sobreviven y prosperan siguen otra rutina. Innovan cuando están adelantadas y poseen los recursos para hacerlo y no cuando se están rezagando.

Para ver dónde fracasa esta clase de argumento es necesario introducir una compilación desatendida hasta ahora. Se trata del hecho de que todo proceso de selección tiene lugar en un ambiente cambiante. Como la aptitud es siempre aptitud respecto del ambiente, un organismo o una firma puede volverse inepta simplemente por permanecer inmóvil en un mundo cambiante.[17] En otras palabras hay dos procesos que se producen al mismo tiempo. Por una parte el ambiente está cambiando. Por el otro las unidades de selección —genes, organismos, rutinas o firmas— están adaptándose al ambiente.[18] La selección tiene un *blanco móvil*. Es un hecho crudo de la selección natural que el ambiente orgánico cambie lentamente respecto del proceso de adaptación. Por lo tanto el ajuste puede ser afinado y próximo al óptimo teórico. En la competencia económica el ambiente cambia con mucha rapidez, mucho más rápidamente que el proceso por el cual las firmas que no tienen éxito van a la bancarrota y las firmas de éxito se expanden. Antes que un firme progreso hacia un estado de adaptación óptima

[17] Un ejemplo se dio en el capítulo 4: la firma debe invertir poco en investigación y desarrollo si otras firmas invierten mucho y mucho si ellas invierten poco. No hay ninguna estrategia que sea mejor todas las veces.

[18] Los dos procesos están relacionados ya que el ambiente en parte está compuesto por otras unidades en evolución. El ejemplo de la nota precedente proporciona una ilustración.

la selección económica parece producir un curso en zigzag que en ningún punto está muy próximo a lo óptimo en ese momento. El argumento de la selección social puede servir en sociedades campesinas de lento cambio en las que hay tiempo para que herramientas y rutinas lleguen a la perfección local. Es improbable que posea gran poder explicativo en economías complejas en rápida evolución.

Combinado con el del capítulo 4 este argumento sugiere que la adaptación óptima es una excepción antes que la regla. En general no puede confiarse en que los mecanismos subjetivos o los objetivos hagan hacer a la gente lo que le conviene. La elección racional a menudo es indeterminada y no puede contarse con que rinda una conducta óptima aun suponiendo que la gente se libere de sus tendencias a actuar irracionalmente. Los procesos de selección actúan demasiado lentamente para producir conducta que se adapte de manera óptima a un ambiente en rápido cambio. El capítulo siguiente sugiere que el mecanismo de refuerzo no tiene mayores probabilidades de forzar una conducta óptima.

9

Refuerzo

Al final del capítulo 2 mencioné cómo un hijo podía presentar síntomas nerviosos como consecuencia de las peleas de sus padres. También discutí la idea no plausible de que hubiera adoptado inconscientemente esos síntomas *para* hacer que los padres dejaran de reñir. Pero hay otra posibilidad. Supongamos que los padres efectivamente dejan de reñir cuando ven que hacen infeliz al hijo. Desde la perspectiva del hijo, se lo está *recompensando* por sus síntomas. Si bien los síntomas surgieron con independencia de todo efecto intencional sobre la conducta de los padres, su efecto real tiende a *reforzarlos.* Debido a esto la *función* de los síntomas es impedir que los padres riñan.[1]

Este ejemplo particular de refuerzo puede ser o no plausible pero hay abundantes casos en que este mecanismo es la mejor explicación de la conduta. Conocemos personas más o menos al azar y cultivamos como amigos a aquellos cuya compañía nos agrada. Probamos recetas de cocina más o menos al azar y conservamos aquellas que agradan a nuestro cónyuge. A menudo no hacemos cosas por placer sino porque nos dan placer. En estos casos cierta forma de conducta tiene consecuencias valiosas o placenteras y nuestra percepción o registro de ese hecho fortalece o refuerza nuestra tendencia a practicarla.

Las consecuencias no necesariamente son el objetivo consciente de una acción. De hecho para distinguir el refuerzo de la elección racional es útil definirlo estipulando que no se busquen deliberadamente las consecuencias del refuerzo. Si los berrinches de un muchacho se ven reforzados por la atención que le reportan en general sería falso decir que llamar la atención es el objetivo de su conducta. Subjetivamente es más probable que el joven experimente la situación como aquella en que *no* obtiene lo que desea y

[1] Este tema general —que las consecuencias no intencionales de la conducta pueden mantener la conducta— se discute en el capítulo siguiente.

por lo tanto se enoja.[2] Un pintor puede sentirse alentado por la estima de sus pares pero será igualmente falso decir que el deseo de estima es lo que lo motiva cuando pinta. Lo que lo motiva es el deseo de "hacerlo bien" aunque la estima de otros puede entrar en una explicación de la fuerza de esa motivación.[3]

El acontecimiento reforzador —puede ser una recompensa o un castigo— es más probable que modele la conducta cuanto más pronto se produce, cuanto más seguramente se produce y cuanto más frecuentemente se produce. La satisfacción de la sed bebiendo es inmediata, segura y frecuente y por lo tanto capaz de modelar conducta de la manera más directa imaginable. Tener cáncer de páncreas por beber café es una consecuencia que es muy improbable que refuerce la conducta. Si uno tiene cáncer por el café hay una demora de varias décadas; sólo unos pocos tienen cáncer; y viven sólo una vez. Un ejemplo menos extremo: considérese el riesgo del embarazo. Sólo en los últimos cincuenta años aproximadamente se ha sabido que la mayor probabilidad de embarazo se presenta en el tiempo entre dos menstruaciones. Si cada relación condujera al embarazo esta noción pudo haberse tenido anteriormente. Del mismo modo pudo haberse tenido anteriormente si los primeros síntomas de embarazo se presentaran dentro de la hora de la concepción o si cada mujer se embarazara cientos o miles de veces en su vida.

La mayoría de la situaciones sociales son de esta clase. Tienen demasiada poca regularidad y demasiado ruido para que el refuerzo modele la conducta afinadamente. La principal excepción es la gratificación o la privación emocional que la gente que vive estrechamente unida puede ofrecerse mutuamente. Los padres modelan la conducta de los hijos mostrando su placer o su disgusto. Los esposos se recompensan y castigan mutuamente de innumerables maneras que modelan su relación. En los matrimonios infelices estables cada esposo se siente recompensado por la dicha momentánea que deriva de provocar al otro para que exhiba su peor conducta. En los matrimonios felices estables la recompensa de uno es la recompensa del otro. Pero si deseamos explicar la conducta de votación en el Congreso, la política de las firmas al contratar empleados o los modelos de la movilidad geográfica, el refuerzo no es un mecanismo plausible. Las consecuencias intencionales pue-

[2] Si tuviera un berrinche con el fin de recibir atención probablemente no la obtendría.

[3] Los pintores a los que les importa más el aprecio de los otros que hacer bien su obra rara vez harán bien su obra y no serán muy apreciados tampoco.

den tener mucho peso pero las consecuencias reales no son suficientemente regulares como para realimentar la conducta.

Cómo las consecuencias pueden reforzar exactamente la motivación sin ser parte de ella es algo un tanto misterioso, pero el hecho es que pueden hacerlo. La conducta animal no está animada por intenciones conscientes[4] pero sin duda está guiada por las consecuencias. De hecho casi todo cuanto se *sabe* acerca del refuerzo procede del estudio del aprendizaje y la adaptación animal: el resto es principalmente extrapolación y especulación.

En los estudios del refuerzo al animal —generalmente una rata o una paloma— se le da una elección entre dos actividades que son recompensadas de manera diferente. Una analogía semejante a la realidad es la búsqueda de alimento en cada uno de varios ambientes. La tarea es explicar cuánto se ocupa el animal en uno u otro. Típicamente cada actividad (o *respuesta)* adopta la forma de picotear una llave u oprimir una palanca. Hay dos maneras básicas de otorgar recompensas a las respuestas. Por una parte podemos establecer una probabilidad constante de recompensa para cada respuesta. La variedad del bandido manco de Las Vegas ilustra este mecanismo de recompensa. Es un mecanismo que no tiene memoria: si ganamos el premio en una ocasión las probabilidades de volver a ganarlo en la ocasión siguiente no se ven modificadas. Por otra parte podemos establecer un mecanismo con memoria de modo que cada respuesta no recompensada aumente la probabilidad de que la próxima respuesta se vea recompensada. En términos prácticos esto podría funcionar de la manera siguiente. En cada período el examinador emplea un recurso casual con probabilidades constantes para decidir si hace que la comida esté disponible. Una vez que la haya hecho disponible se mantiene disponible. Supongamos que después del primer período hay una probabilidad del 20 por ciento de que el alimento esté disponible; después del segundo una probabilidad del 36 por ciento; después del tercero una probabilidad del 49 por ciento, etcétera.[5] Pero al animal no sabe si

[4] Esto es un tanto controvertido. Se darían fuertes pruebas de la conducta intencional en los animales si se pudiese demostrar que usan estrategias indirectas en situaciones nuevas para las cuales no pueden haber sido programados por la selección natural. Existen ciertas pruebas de esta clase de conducta para los primates superiores pero no, que yo sepa, para ratas y palomas que son los animales estudiados más extensivamente por los teóricos del refuerzo.

[5] Para ver cómo procede este cálculo considérese la probabilidad de que el alimento *no* esté disponible al final del segundo período. Esto requiere dos acontecimientos casuales cada uno de los cuales de una probabilidad del 80%: que el alimento no estará disponible en el primer período y que no estará disponible en el segundo. La probabilidad de que se produzcan estas dos cosas es el producto de sus probabilidades o el 64%. Por lo tanto, la probabilidad de que el alimento esté disponible es 100 – 64 = 36%.

está disponible. Para descubrirlo y obtener el alimento debe dar la respuesta apropiada (presionar la palanca o picotear la llave). Puede cometer dos clases de errores: responder antes de que el alimento esté disponible y no responder cuando esté disponible.

La pregunta central en la teoría del refuerzo es si los animales asignan óptimamente sus respuestas entre las dos actividades, es decir, si actúan de tal modo que se maximicen sus recompensas. Resulta que la respuesta depende de los mecanismos de recompensa asociados con las dos actividades. Si ambos mecanismos de recompensa son del tipo del bandido manco, los animales a menudo hacen lo racional y asignan toda su atención a la actividad con la probabilidad más alta de recompensa. Pero a veces comenten la "falacia del jugador" de distribuir las apuestas en proporción con las probabilidades. Si ambos mecanismos son de la otra clase las conclusiones también son ambiguas. Con un mecanismo de cada clase como en la Fig. IX.1 los animales habitualmente no optimizan.

El animal puede asignar entre 0 y el 100 por ciento de su tiempo a las dos actividades. Una es recompensada con un mecanismo RV (razón-variable): éste es el bandido manco. La otra es re-

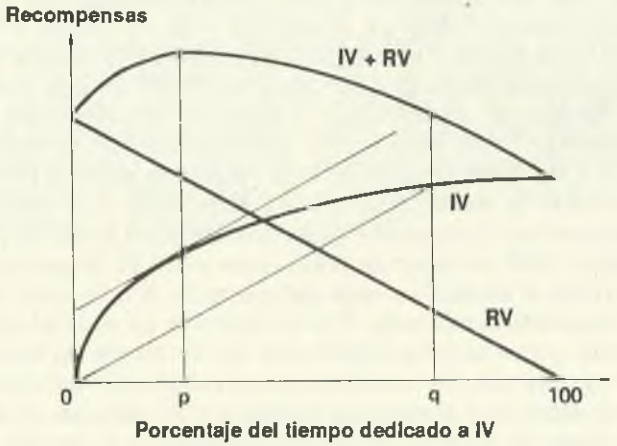


Figura IX.1

compensada con un mecanismo IV (intervalo-variable): éste es el mecanismo con memoria. La curva IV muestra la recompensa total de la actividad IV como una función de la proporción del tiempo asignado a ella. Su forma refleja el hecho de que la recompensa esperada de cada respuesta extra decrece con el número de respuestas. Si el animal responde muy raramente en IV las probabilidades de que sea recompensado son muy altas en cada ocasión ya que habrá pasado un tiempo largo desde la última visita. Si responde muy frecuentemente son menores las probabilidades. La curva RV se debe leer de derecha a izquierda. Cuando el animal asigna el 100 por ciento a IV no le asigna nada a RV. Cuanto menos se dedica a IV más se dedica a RV. La recompensa esperada por esta actividad es simplemente proporcional al número de respuestas RV ya que toda respuesta tiene la misma probabilidad de ganar y ser recompensada.

Un animal racional debe pasar la mayor parte de su tiempo trabajando continuadamente en la actividad RV y visitar ocasionalmente la alternativa IV para buscar toda recompensa que pudiera haberse verificado desde su última visita. Esta idea plausiblemente intuitiva puede expresarse con más precisión con la ayuda de la Fig. IX.1 Obviamente el interés del animal es elegir una proporción que maximice la suma de las recompensas IV y RV. Esto sucede cuando dedica un porcentaje p de su tiempo a IV y el resto a RV. Una manera alternativa de expresar la misma idea es que el animal debe elegir una combinación IV-RV en que ambas actividades tengan el mismo valor marginal.[6] Supongamos que el animal responde 1000 veces a IV y 2000 veces a RV. El valor marginal de IV —es decir el valor de una respuesta extra a IV— es la diferencia entre la recompensa a 1001 respuestas y la recompensa a 1000 respuestas. Contra esta ganancia debemos poner la pérdida de responder 1999 en lugar de 2000 veces a RV. Si la ganancia excede la pérdida el animal no está optimizando: le iría mejor si cambiara su respuesta combinada. Por el contrario un animal que optimiza emplea una respuesta combinada que no puede ser mejorada.

Pero sucede que los animales no se comportan óptimamente. En lugar de dedicar el porcentaje óptimo p a IV dedican un porcentaje q. En lugar de igualar los valores marginales de las dos actividades igualan los valores promedios.[7] El valor promedio de RV es

[6] RV tiene un valor marginal constante en el diagrama. El valor marginal de IV se muestra en el punto p y corresponde a la pendiente de la tangente a la curva IV en ese punto. Cuando el animal optimiza la pendiente iguala a la de la línea RV.

[7] Este principio se denomina "ley de igualación".

constante e igual a su valor marginal. El valor promedio de un nivel particular de IV está dado por la pendiente de esa línea desde ese punto en la curva IV hasta el origen. Con la actividad combinada que corresponde a q el valor promedio de IV iguala el de RV. Cuando los animales igualan los valores promedio es como si olvidaran que la mayor parte de las recompensas IV proceden de unas pocas respuestas y que realmente no es provechoso seguir prestándole atención a esta actividad. No ven que la recompensa a cada unidad de la actividad IV depende de la cantidad total de esta actividad a la que se están dedicando.

No es claro si esta desviación de lo óptimo se encuentra en la conducta humana. Los experimentos controlados con sujetos humanos son difíciles. Además la capacidad humana para la elección consciente y la complejidad de los asuntos humanos tienden a reducir la importancia del refuerzo puramente mecánico. Pero en la medida en que la conducta humana está modelada por el refuerzo como lo sugieren algunos ejemplos anteriores es dable esperar efectos semejantes.

Los experimentos relativos al refuerzo también dan importante información sobre la desestimación del tiempo. Supongamos que si una paloma pica una llave roja obtiene acceso inmediato al alimento por 2 segundos. Si se abstiene de picar tiene acceso por 4 segundos pero con una demora de 3 segundos. Las palomas son ávidas e invariablemente prefieren la recompensa anterior más pequeña. Pero supongamos que la llave se enciende con color verde por 12 segundos antes de que se encienda en rojo. Al picar la tecla verde la paloma puede impedir que se encienda en rojo eliminando así la oportunidad de ser ávida. Algunas palomas adoptan esta opción. Evalúan el futuro como en el diagrama B de la Fig. V.2[8] comprometiéndose a librarse de la tentación.

[8] De hecho esta evaluación puede derivarse de la ley de igualación.

III

Interacción

10

Consecuencias no intencionales

Las cosas no siempre resultan como esperamos. Muchos acontecimientos se producen sin ninguna intención. Según la memorable frase de Adam Ferguson "La historia es el resultado de la acción humana y no de la intención humana". Su contemporáneo Adam Smith se refería a una "mano invisible" que modela los asuntos humanos. Medio siglo más tarde, Hegel invocaba la "astucia de la Razón" y treinta años después de él Marx hablaba de la "alienación" de la gente respecto de su propia acción. El tema de las consecuencias no intencionales de la acción era uno de dos intereses centrales de las emergentes ciencias sociales en este período, siendo el otro la visión de la sociedad como unidad orgánica. Estas dos imágenes siguen con nosotros. Por una parte está la idea de las acciones individuales que interfieren unas con otras produciendo un resultado no intencional. Por otra parte está la idea —discutida más plenamente en el capítulo siguiente— del ajuste mutuo entre planes individuales que permite que todos se realicen sin distorsión.

Antes de considerar las consecuencias no intencionales que surgen de la interacción y la interferencia social deseo señalar algunos de los mecanismos que operan dentro de la mente. Como se explicó anteriormente una acción es el resultado de deseos y oportunidades. Pero la acción también puede modelar deseos y oportunidades de manera no intencionales (Fig. 10.1).

Además del resultado intencional de una acción a veces hay otro no intencional: un cambio de deseo. La adicción es un ejemplo sencillo. Lo que deseo puede ser otra copa pero lo que obtengo puede ser la copa *y* un deseo más intenso. Si lo hubiese sabido tal vez no hubiera tomado la copa. Los deseos también pueden verse afectados de la manera opuesta mediante un impulso por la novedad. En la historia de H. C. Andersen "What Father Does Is Always Right" un agricultor va al mercado por la mañana para vender o cambiar su caballo. Primero encuentra a un hombre con una vaca y este animal le gusta tanto que lo cambia por el caballo.

Figura X.1

En sucesivas transacciones la vaca es cambiada por una oveja, la oveja por un ganso y el ganso por una gallina que es trocada finalmente por una bolsa de manzanas podridas. El camino del agricultor a la ruina está formado por graduales mejoras.[1] Cada vez que el hombre cree estar mejor con el cambio pero el resultado neto de todos los cambios es desastroso.[2] Lo que va mal es que con cada objeto nuevo él adquiere un inesperado gusto nuevo. Si hubiese podido prever la pendiente resbaladiza no habría empezado a transitarla. Aunque la historia no lo dice es probable que el agricultor se hubiera negado a cambiar el caballo por una bolsa de manzanas podridas. La curiosidad y la sed de novedad son desencadenadas por opciones que no son ni demasiado semejantes ni demasiado desemejantes del estado corriente.

Las acciones también pueden tener un impacto no intencional sobre las oportunidades. Sé que beber afecta mi bolsillo pero ésa es una de las consecuencias esperadas que forman parte de mi decisión. Pero puedo no saber que también afecta mi salud y así mi futura capacidad para derivar placer de otras actividades. En cualquier momento dado beber puede parecer una buena idea pero si aprovecho todas las ocasiones para beber puedo terminar en muy mala forma. La interferencia entre las elecciones de una persona

[1] En realidad él no está arruinado porque un par de turistas ingleses hacen una apuesta y pierden en el sentido de que la esposa se enojará con él cuando regrese con las manzanas.

[2] Más formalmente imaginemos una persona que regularmente (aunque no conscientemente) ajusta sus deseos de modo que prefiere con más intensidad el bien del cual actualmente posee menos. Supongamos que está expuesto a la siguiente secuencia de grupos de dos bienes: (1/2, 3/2), (3/4, 1/2), (1/4, 3/4), (3/8, 1/4)... Luego si en un momento dado está consumiendo el grupo n en la secuencia y para el período siguiente se le ofrece la opción entre el grupo n y el grupo $n + 1$, siempre elegirá este último que ofrece más del bien del que actualmente posee menos. Pero como la secuencia converge en cero estas mejoras graduales preparan el camino a la ruina.

en puntos diferentes del tiempo es un poco como la interferencia entre las elecciones de personas diferentes. Si siempre hago lo que parece mejor en el momento puedo terminar peor todas las veces.[3] Si cada persona hace lo que es racional todos pueden perder.

Pasando ahora a las consecuencias no intencionales que surgen por la interacción entre varias personas permítaseme comenzar con un famoso ejemplo de la teoría económica, la "telaraña", también llamada "ciclo del puerco" porque fue presentado por primera vez como una explicación de las fluctuaciones cíclicas en la producción de cerdos. Pero tiene una aplicación mucho más amplia. Las fluctuaciones en la industria naviera presentaron un modelo muy semejante en décadas recientes, con un mercado vendedor seguido por la inversión excesiva y la saturación.

Los criadores de cerdos deben decidir con un año de anticipación cuánto desean comercializar el año siguiente, una decisión determinada por el precio que se espera que obtengan los cerdos y por el costo de producirlos. Un incremento en el precio esperado induce a los criadores a producir más como lo refleja la curva de provisión con pendiente hacia arriba en la Fig. X.2.[4] El precio real de venta de los cerdos determina cuánto compran los consumidores, según se refleja en la curva descendente.[5] Si al esperar un precio los productores comercializan más de cuanto los consumidores compran a ese precio, la competencia entre los productores fuerza a bajar el precio hasta que el mercado se nivela. Si comercializan menos de cuanto compran los consumidores la competencia entre los consumidores fuerza al aumento de precio hasta que el mercado se nivela. El equilibrio —señalado con asteriscos en la figura—

[3] Esto no puede ser literalmente cierto porque en el momento de la primera copa gozo tanto de la bebida como de buena salud. En un momento dado del tiempo una persona puede sufrir daño sólo por lo que ha hecho en momentos anteriores; lo que pueda hacer luego aún no puede dañarlo. Pero una persona puede ser dañada por lo que hacen todos los otros.

[4] Esta curva de oferta es realmente la suma de muchas curvas de oferta individuales, una para cada agricultor. Cada punto en la curva de oferta individual muestra el volumen maximizador de la ganancia a un precio dado. En ese volumen el costo marginal (el costo de producir un cerdo más) iguala el precio de un cerdo. Cuando sube el precio la producción se expande hasta el punto en que el costo marginal es nuevamente igual al precio. El costo marginal se eleva porque cada granja opera con un equipo dado que se convierte en un cuello de botella cuando se expande la producción. Si bien algunas partes del equipo (edificios, etcétera) pueden expandirse fácilmente sin pérdida de eficiencia, otros (en especial la capacidad decisoria) no pueden expandirse.

[5] Del mismo modo esta curva es la suma de muchas curvas de demanda individuales para cerdos. Descienden porque los consumidores pasan a otros productos cuando los cerdos se hacen más caros.

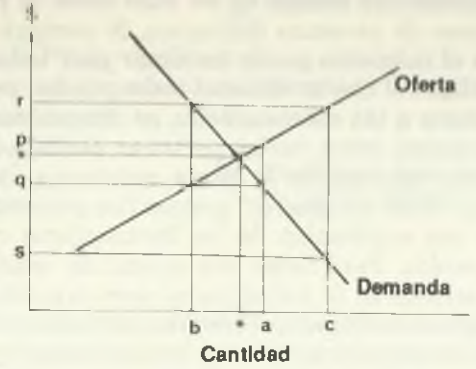


Figura X.2

se produce cuando el precio esperado iguala el precio realizado y los productores venden todo lo que producen al precio que los indujo a producirlo.

El modo más simple de formar una expectativa de precio es suponer que el del año próximo será como el precio de este año. En la Fig. X.2 supongamos que el precio del año 1 es *p*. Esperando que este precio rija también en el año 2 los productores ofrecen el volumen *a* en el año 2. Pero los consumidores no están dispuestos a comprar esta cantidad a ese precio y el precio es forzado a bajar a *q*. Actuando sobre la suposición de que el precio se mantendrá constante del año 2 al año 3 los productores ofrecen el volumen *b* en el año 3. En consecuencia el precio realizado *r* excede el precio esperado. Esperando que *r* rija en el año 4 los productores ofrecen el volumen *c* pero para venderlo deben aceptar el bajo precio *s*. El movimiento de precios y volúmenes forma una especie de telaraña que forma una espiral hacia afuera partiendo del equilibrio.[6] Los precios y los ingresos son alternadamente más altos y más bajos que los esperados. Las sorpresas gratas se alternan con las ingratas. Nunca se verifica el resultado esperado

La conducta en las votaciones puede ilustrar el mismo mecanismo. Las encuestas publicadas antes del día de votación pueden influir en la votación real de diversas maneras. Algunos votantes desean adherir a la causa popular y pasan su voto al candidato con las mayores probabilidades en las encuestas. Otros favorecen al

[6] Con pendientes diferentes de las curvas de oferta y demanda el movimiento hubiese sido una espiral hacia adentro que converge en el equilibrio.

perdidoso porque creen que es importante que el perdedor no pierda por demasiado. Pero el razonamiento del perdidoso podría ser contraproducente si bastantes pensaran lo mismo. Para cada votante el razonamiento tiene sentido sólo si todos o la mayoría de los otros votantes se adecuan a las predicciones de la encuesta: es decir, si no se comportan como él. Pero si muchos se pasan al candidato perdidoso suponiendo que serán pocos los que se pasen, tienen problemas. Colectivamente pueden terminar llevando al cargo al candidato cuando individualmente sólo deseaban asegurarle un resultado decente.[7]

Las más notables consecuencias no intencionales hacen que todo el mundo esté peor. Jean-Paul Sartre se refería a esto como a la "contrafinalidad" utilizando la erosión como ejemplo. Cuando los agricultores tratan de obtener más tierra derribando árboles pueden terminar perdiendo tierra porque el desmonte conduce a la erosión. Abundan las instancias de contrafinalidad. Cuando todos se ponen de pie para tener una mejor visión del juego nadie lo logra y todos se cansan de estar de pie. Cuando todos están motivados por el deseo de ganar un poco más que sus vecinos terminan corriendo tan rápidamente como pueden para mantenerse en el mismo lugar. Cuando todos los jefes de familia deciden tener muchos hijos que puedan hacerse cargo de ellos en la vejez, la superpoblación que sigue puede hacer que todos estén peor. Cuando todos tratan de sacar sumultáneamente dinero del banco todos pueden perder sus depósitos. Cuando todas las firmas tratan de sobrevivir a una recesión reduciendo los salarios la consiguiente pérdida de poder adquisitivo puede convertir la recesión en una completa depresión.

Consideremos el último ejemplo en mayor detalle. Las firmas están en una relación doble con los trabajadores. Como necesitan a los trabajadores como consumidores de sus productos tienen un interés en los salarios altos de modo que los trabajadores puedan gastar más. Pero como las firmas también emplean a trabajadores tienen un interés en los salarios bajos. Idealmente la firma individual desea que sus trabajadores reciban salarios bajos y que los trabajadores empleados por todas las otras firmas reciban salarios altos. No hay ningún obstáculo lógico para que una firma no tenga ambas cosas aunque en un mercado laboral competitivo eso no sucede. Lo que *es* lógicamente imposible es que todas las firmas ten-

[7] Pero puede suceder que el efecto del candidato perdidoso se vea compensado por el efecto del candidato más votado de modo que los resultados reales correspondan a los resultados de las encuestas.

gan ambas cosas: que todas y cada una de las firmas sean las únicas en pagar salarios bajos a sus trabajadores.[8]

Pero las consecuencias no intencionales también pueden hacer que todos estén en mejores condiciones. Esta es la mano invisible de Adam Smith: la persecución del interés propio sirve al interés común. Una firma que introduce nueva tecnología está motivada exlusivamente por sus propias ganancias pero al hacer menos caros los productos de consumo (o los insumos empleados por otras firmas) sirve indirectamente al interés común. El consumo para el beneficio privado crea empleo —y de esa manera oportunidades de consumo— para otra gente.[9] La gente pinta su casa para protegerla del mal tiempo y al hacerlo también puede ofrecer a otros el beneficio de una vista placentera. Si todos los miembros de una comunidad vigilan a sus propios hijos mientras están afuera jugando no pueden dejar de observar también a los hijos de los otros. En consecuencia los hijos de todos reciben una mayor protección.

La contrafinalidad y la mano invisible tienen una estructura común. Una persona actúa para beneficiarse. Al hacerlo también afecta a otra gente (y a menudo a sí misma)[10] de manera secundaria. Típicamente el impacto secundario, sea negativo o positivo, es muy pequeño comparado con el beneficio primario e intentado. Pero cuando todos actúan de esta manera cada persona se convierte en el blanco de muchos pequeños beneficios o de muchos pequeños daños. (Estos pequeños efectos secundarios suelen denominarse *exterioridades.)* Si el efecto secundario es positivo tenemos un mecanismo de mano invisible. Si es negativo hay dos posibilidades. O la suma total de los muchos pequeños daños exceden el beneficio primario (esto es la contrafinalidad) o el beneficio primario excede el daño acumulativo. Todo el mundo está en mejores condiciones

[8] La creencia de lo que puede ser cierto para *cualquier* unidad tomada separadamente puede también ser cierto para *todas* las unidades tomadas simultáneamente se denomina a veces la "falacia de la composición". La cometemos cuando aplicamos la tasa impositiva marginal para calcular el costo real de todos los ítems deducibles de los impuestos, olvidando así que sólo un dólar puede ser el último dólar.

[9] Esta era una idea fomentada por el precursor de Adam Smith, Bernard Mandeville, cuyo eslogan "Vicios privados, beneficios públicos" tal vez sea la más temprana expresión del mecanismo de la mano invisible.

[10] Una firma se ve algo dañada al reducir los salarios de sus propios trabajadores ya que ellos gastan parte de sus ingresos, aunque típicamente una parte muy reducida, en productos de la firma. O considérese una empresa de ordenadores que crea un nuevo diseño. El beneficio primario para la firma es que logra ganancias vendiendo el nuevo ordenador. Un segundo beneficio es que puede usar el ordenador en sus propias operaciones.

actuando de la manera especificada pero menos bien de cuanto esperaban estar. Algunos ejemplos de contrafinalidad sugeridos anteriormente y en forma modificada también pueden ilustrar este caso.[11]

En estas ilustraciones las personas cuyas acciones tienen consecuencias no intencionales son también las que sufren o se benefician con ellas. Igualmente importantes y numerosos son los casos en que las consecuencias son percibidas por otra gente. En la China tradicional muchas familias pobres practicaban el infanticidio de niñas. El resultado era un excedente de muchachos y un número sustancial de jóvenes solteros que eran un material excelente para el reclutamiento de los bandidos. Las víctimas del bandidaje eran principalmente terratenientes y campesinos acomodados que no practicaban el infanticidio de niñas en la misma medida. La depredación de los ricos era una consecuencia no intencional de la autodefensa de los pobres.[12] Cuando los gremios insisten en la seguridad de empleo para sus miembros no tienen en cuenta los intereses de la firma. Pero como una consecuencia no intencional las tasas más bajas de renovación del personal incrementan la productividad al disminuir los costos del entrenamiento y reclutamiento.[13] Los mecanismos como éstos son la materia de la ciencia social.

Un antiguo enigma de la filosofía de la explicación social es si la consecuencias no intencionales pueden entrar en la explicación de la acción o las acciones que las causaron. En un sentido obvio no pueden entrar. Para explicar una acción debemos remitirnos a algún acontecimiento que la precedió en el tiempo. El futuro no puede causar el pasado. Podemos formular la pregunta de manera diferente con respecto a un modelo o secuencia de acciones antes que una única acción. En ese caso las consecuencias no intencionales de algo que hago hoy, ¿explican por qué también lo hago mañana?[14]

La variación casual con la selección siguiente es un modo en

[11] Supongamos que antes del desmonte los campesinos tenían cuatro mil hectáreas de tierra, la mitad cultivable y la mitad boscosa. Después del desmonte ochocientas hectáreas se pierden por erosión pero la cantidad de tierra cultivable ha ascendido de dos mil a tres mil doscientas hectáreas.

[12] Se puede decir que los ricos se dañaron con su propio petardo ya que la pobreza se debía en gran medida a la explotación por parte de los terratenientes. Fue un efecto de la explotación que por puro accidente generó una contrapartida a la explotación.

[13] No es claro que las firmas reciban de buen grado a los gremios ya que éstos también tienden a obtener salarios más altos para sus miembros.

[14] Podemos restringirnos a las consecuencias que son en algún sentido beneficiosas. Pero los beneficios no deben ser necesariamente para los agentes mismos, como lo demuestra el ejemplo de los fondos para la investigación en texto.

que esto puede suceder. En la vida social la selección artificial antes que la natural. Por ejemplo el modelo de las actividades de la investigación se explica en gran medida por los beneficios deseados por las instituciones que dan los fondos pero no intentados por los científicos. Rutinariamente muchos científicos buscan el apoyo económico del Departamento de Defensa para realizar trabajos motivados por intereses puramente intelectuales.[15] El Departamento de Defensa presumiblemente da dinero a las solicitudes que se considera que poseen el mayor potencial militar. La resultante asignación de fondos para la investigación se explica por consecuencias que son incidentales desde el punto de vista de los científicos.

El refuerzo proporciona otro mecanismo por el cual las consecuencias no intencionales pueden explicar la persistencia de la conducta que las causa. Supongamos que el primer berrinche se produce porque el chico se ve frustrado al no obtener algo que desea, por ejemplo helado. Después de un rato obtiene el helado que es lo que deseaba. También obtiene algo más importante que no era parte de su intención: la atención de sus padres. De alguna manera —no sabemos cómo— la gratificación de recibir atención queda asociada con la conducta del berrinche y la refuerza. Sin embargo recibir atención nunca se convierte en el objetivo intencional de la conducta del chico.

Cuando los sociólogos explican la conducta mediante consecuencias no intencionales generalmente no tienen presente ni la selección ni el refuerzo. Lamentablemente es difícil saber qué es lo que tienen presente. Un ejemplo muy discutido es la danza de la lluvia que se realiza en ciertas sociedades. La danza no trae lluvia pero sí algo más importante: cohesión social y solidaridad. En nuestras sociedades acudir a la iglesia puede tener en gran medida el mismo efecto o, como afirman muchos sociólogos, la misma *función*. Decir que la función del ritual es mantener la cohesión social es decir más que expresar que ese ritual tiene ese efecto. Es afirmar que el efecto explica el ritual. Ahora es difícil llegar a la verdad en tales casos. La cohesión social es difícil de medir. Pero suponiendo que de alguna manera podamos establecer que la cohesión social se amplía mediante esos rituales, ¿cómo podemos proceder al paso siguiente que es explicar el ritual en función de la contribución no intencional a la cohesión social?

Pero como la noción de cohesión social es tan elusiva, otro ejemplo puede ser más útil. Se puede pensar que el conflicto abierto dentro de una organización es malo para su eficiencia. Pero la alternativa puede ser peor. Si se suprime todo el conflicto se acumula la tensión hasta que un día se derrumba la organización. Es mucho mejor si los miembros pueden emitir pequeñas vaharadas de vapor a intervalos regulares que hacer que explote toda la maquinaria. ¿Podemos concluir entonces que la *función* del conflicto es mantener la organización en buena forma y que el conflicto se explica por esa consecuencia no intencional?

El mecanismo siguiente puede soportar una respuesta afirmativa. Una organización que no permite el conflicto es inestable. Después de un tiempo se derrumba y surge de una manera nueva y modificada. La nueva forma permite el conflicto o no. Si lo permite es viable y puede esperarse que se mantenga por algún tiempo. Si no lo permite volverá a derrumbarse. Tarde o temprano surge una forma estable. Si descubrimos que la mayoría de las organizaciones existentes permiten el conflicto la explicación es que las que no lo permiten son inestables y tienen pocas probabilidades de estar representadas en forma numerosa en la población de organizaciones. El argumento no explica por qué alguna organización particular permite el conflicto, pero explica por qué lo permite la mayoría de las organizaciones. Y explica ese hecho en función de una consecuencia no intencional y útil del conflicto.

Este argumento se parece un poco al argumento de la selección social discutido en el capítulo 8 y susceptible de una objeción semejante. Para que funcione el proceso de adaptación debe ser muy rápido comparado con la razón de cambio del ambiente. Este último depende de dos cosas: la razón a la cual se están creando nuevas organizaciones y la razón a la cual las viejas organizaciones se tornan obsoletas. La velocidad de adaptación también depende de dos factores: el tiempo que le lleva a una organización inestable derrumbarse y la probabilidad de que la sucesora de una organización inestable sea estable. En las sociedades complejas modernas el ambiente puede muy bien cambiar con tanta rapidez que el proceso de adaptación tenga pocas probabilidades de ponerse a la par.

[15] Por ejemplo una buena cantidad de trabajos sobre pura lingüística han sido financiados por el Cuerpo de Señales de la Marina de los Estados Unidos.

11

Equilibrio

Anteriormente dije que las ciencias sociales deben explicar por qué no estamos en el estado de naturaleza. Otro desafío es explicar por qué las sociedades poseen un poco de *orden*, por qué no ofrecen "un cuento narrado por un idiota, lleno de sonido y de furia, que no significa nada". Esta frase de *Macbeth* evoca una clase de anarquía diferente de la sugerida por la descripción hecha por Hobbes de la vida en el estado de naturaleza como "solitarias, pobres, desagradables, brutales y breves". Transmite una falta de coordinación antes que de cooperación, caos antes que sordidez. En el capítulo precedente vimos algunas maneras en las cuales se pueden frustrar los planes de la gente. Pero ninguna sociedad podría funcionar si los planes de todo el mundo se frustraran todo el tiempo. La frustración universal de los planes significa el caos.

Cada problema —por qué no estamos en el estado de naturaleza y por qué no estamos en el estado de caos— puede resolverse de dos maneras. Por una parte la cooperación y la coordinación pueden surgir mediante la acción descentralizada y no forzada. Este es el tema de este capítulo y de los dos siguientes. Por otra parte la cooperación y la coordinación pueden ser impuestas centralmente por instituciones sociales respaldadas por la fuerza. Este es el tema del capítulo 15 donde también me refiero al hecho de que la distinción es menos definida de cuanto puede parecer.

El significado de equilibrio en las ciencias sociales es un estado en que los planes de las personas son coherentes entre sí. En general pero no invariablemente esto también asegura que no se produzcan consecuencias no intencionales. En la Fig. X.2 el equilibrio está donde se cruzan las curvas de la oferta y la demanda. Si los criadores de cerdos esperan que el año próximo se logre el precio de equilibrio tomarán decisiones (acerca de cuánto producir) que hacen que el precio se realice.

Un ejemplo más simple lo proporcionan las reglas de la ruta. Si espero que todos los demás conduzcan del lado derecho de la ruta es en mi interés hacerlo también yo. Esto sugiere una definición

de equilibrio. Consideremos cierto número de personas todas las cuales tienen sus deseos y oportunidades y supongamos que cada una decide emprender cierta acción. Cuando todos han puesto en práctica sus decisiones cada persona puede formularse la pregunta siguiente: dado lo que hicieron los otros ¿pude haber hecho algo mejor para mí actuando de otra manera? En el equilibrio cada persona responderá que no. Todos conduciendo por el lado derecho de la ruta es un equilibrio porque nadie tiene un incentivo para actuar de otra manera. Del mismo modo cuando todos los agricultores actúan según la suposición de que el precio de equilibrio puede realizarse, ninguno lo lamenta.

El equilibrio del tránsito tiene algunas características de las cuales carecen otros equilibrios. Si cada uno conduce del lado derecho de la ruta yo no tengo ningún incentivo para actuar de otra manera, ni deseo que otro actúe de otra menera. Muchos equilibrios no poseen la segunda característica. A cada agricultor le agrada que sus rivales produzcan menos que el volumen de equilibrio porque eso eleva los precios y sus ganancias personales.[1] Los equilibrios con la propiedad por la que ninguno desea que nadie actúe de otra manera se denominan *equilibrios de convención.* Las convenciones lingüísticas son un ejemplo prominente. Como deseo ser entendido tengo un incentivo para hablar correctamente y como deseo entender lo que dicen otros deseo que también ellos hablen correctamente. Entre los líderes de la Mafia de Nueva York existe la convención de comer afuera con la propia amante los viernes y con la propia esposa los sábados para evitar encuentros embarazosos. Sabiendo que los otros siguen esta práctica yo también lo hago para evitar encontrarme con las esposas de ellos cuando como fuera con mi amante y viceversa. Por la misma razón deseo que también ellos sigan la regla. Una vez establecidos esos equilibrios son sumanente robustos.

La elección entre conducir por la mano derecha o la mano izquierda de la ruta es con *equilibrios múltiples* ya que los países donde todos conducen por la izquierda también están en equilibrio. (En contraste los productores de cerdos sólo tienen un equilibrio.) Ahora no es realmente importante qué equilibrio es el elegido en la ruta. En tanto todos hagan lo mismo no importa lo que hagan. En otros casos puede importar mucho qué equilibrio se realiza. En los casos fáciles un equilibrio es preferido por todos. En los casos difíciles algunos prefieren uno mientras otros desean que se produzca otro.

[1] Pero si lo hacen él lamentará no haber producido más.

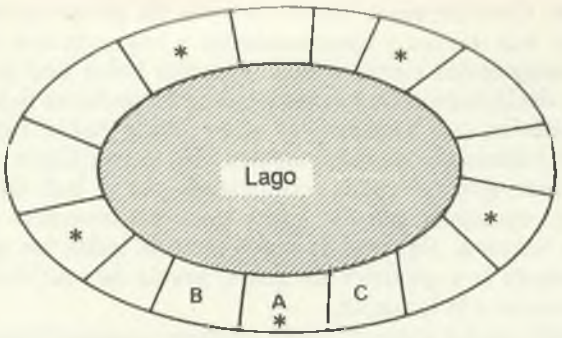


Figura XI.1

Para ilustrarlo vuelvo al ejemplo del desmonte (Fig. XI.1). Hay una cantidad de lotes de campesinos en torno de un lago. Contaré tres historias acerca de elecciones diferentes que los campesinos pueden estar enfrentando. En la primera historia se ha realizado el desmonte y la erosión está en camino. Pero se la puede detener en un lote individual como el *A* si y sólo si se plantan árboles en ese lote y en los dos lotes adyacentes *B* y *C*. Hay dos equilibrios. En uno no se plantan árboles y la tierra se pierde en favor del lago. Ningún campesino individual puede hacer nada para impedirlo. En el otro se plantan árboles en todos los lotes y se detiene la erosión. Como los otros cooperan en la reforestación es en el interés de cada uno hacerlo. Si bien es mejor para todos que el primero, este equilibrio puede no ser realizado. Los campesinos pueden no saber que su situación es la que he descrito. Pero si lo hacen (y saben que otros los hacen) se pondrán de acuerdo en cuanto a una política de reforestación.[2]

En la segunda historia el acuerdo es más difícil de lograr. En esta historia estipulamos que la erosión se produce en un lote dado

[2] Estos no son equilibrios de convención. El caso de dos equilibrios de convención de los cuales uno es preferido al otro por todos se ilustra con el problema de qué hacer cuando se interrumpe un llamado telefónico. Si ambas partes intentan volver a llamar las dos recibirán una señal de ocupado. Si ninguna lo intenta el resultado es igualmente malo. Cualquiera de las dos convenciones puede asegurar el equilibrio: la parte que hizo el primer llamado puede ser designada como la que debe volver a llamar o se puede designar así a la parte que recibió el llamado. De éstas la primera es superior ya que la parte que hizo el primer llamado con seguridad sabe a qué número llamar mientras que la parte que recibe el llamado puede no saber desde qué número llamó la otra. Por lo que sé no existe ninguna convención que regule esta situación.

si y sólo si se talan los árboles en ese lote y en ambos lotes adyacentes. Ahora hay tres equilibrios. Cada uno de ellos requiere que los campesinos de cada tercer lote —por ejemplo todos los lotes con asteriscos en la Fig. XI.1— se abstengan de talar árboles. Los campesinos de los lotes con asteriscos no tienen un incentivo para talar árboles porque en ese caso pueden causar la erosión en su propio lote. Los campesinos de los lotes sin asterisco no tienen un incentivo para abstenerse ya que no arriesgan nada al talar los árboles de su lote. Todos los campesinos están en mejores condiciones si se realiza uno de estos equilibrios en lugar de que se produzca el desmonte en todos los lotes. La pregunta es: ¿a quién se le debe permitir que obtenga más tierra y quiénes se deben sacrificar por los otros? La información no es suficiente y se hace necesaria la negociación o la coerción.

La segunda historia difiere de las reglas de la ruta también de otra manera. Cada equilibrio del tránsito requiere que todos se comporten de la misma manera: todos deben conducir por la mano derecha o todos deben conducir por la izquierda. Cada equilibrio de la segunda historia requiere que alguna gente se comporte de manera diferente de los otros, no porque difieran sus deseos u oportunidades sino porque hay un desequilibrio incorporado en su interacción. Existe también una característica de "equilibrios dependientes de la frecuencia" a la que me referí en el capítulo 1. Considérese el problema de si conviene comportarse honestamente para formarse una reputación de honestidad. En una población que consistiera casi por completo en personas honestas no conviene reunir información sobre la reputación de la gente. Como la estafa puede pasar sin que se la detecte y castigue, a un solo estafador puede irle mucho mejor que a las personas honestas. Pero si se produjeran muchas estafas a una persona le convendría hacerse una reputación de honestidad. En el equilibrio algunos se comportan honestamente y otros deshonestamente. Una vez más el argumento no es que las personas difieran entre sí de maneras intrínsecas sino sólo que en el equilibrio se comportan de manera diferente.

Cada equilibrio del tránsito es mejor para todos que cualquier otro modelo de conducta. En la primera historia de la erosión un equilibrio es *peor* para todos, aquel en que no se emprende ninguna reforestación. Por fortuna hay también otro equilibrio que es preferido por todos a cualquier otra cosa que pudieran hacer. En el *Dilema del Prisionero* hay sólo un equilibrio que es peor para todos que un modelo cooperativo (falto de equilibrio). Podemos ilustrar este caso mediante una tercera historia de la erosión en que suponemos que se produce la erosión en un lote dado si y sólo si se ta-

lan los árboles en ambos lotes adyacentes. Hagan lo que hicieren los otros es en el interés del campesino individual talar los árboles de su lote ya que al hacerlo perjudica sólo a sus vecinos y no a sí mismo. La consecuencia del equilibrio es que la tierra se pierde en favor del lago a menos que se encuentre una solución política.

El equilibrio del Dilema del Prisionero difiere de todos los otros equilibrios mencionados hasta ahora porque está compuesto por acciones que de por sí son la mejor respuesta a *algo* que los otros pueden hacer y no sólo para su conducta de equilibrio. El equilibrio entonces no requiere que una persona tenga expectativas correctas acerca de lo que harán los otros ya que la persona realizará la misma acción sea lo que fuere que espera que hagan los otros. (Una acción de este tipo se denomina *estrategia dominante.)* Si está equivocado en lo que espera se sorprenderá e incluso desagradablemente pero no lamentará lo que hizo. En esos casos puede haber consecuencias no intencionales en el equilibrio. Pero habitualmente la sorpresa y el pesar van juntos.

Los equilibrios discutidos en el párrafo precedente son muy robustos. Lo único que puede perturbarlos es alguna acción irracional. En el otro extremo hay una clase de equilibrios muy frágiles, tan frágiles en verdad que es improbable que se realicen. Tienen la propiedad peculiar de que cada persona puede elegir *cualquier* acción como la mejor respuesta a la conducta de equilibrio de los demás. *Todas* las respuestas son las mejores respuestas. No importa lo que la persona haga en tanto los otros se ciñan al equilibrio. ¿Pero por qué deberían hacerlo? La teoría de la elección racional se determina en el equilibrio.

Para explicar estas clases de equilibrio debemos refinar el concepto de acción racional. Hasta aquí actuar racionalmente se ha entendido como realizar una *acción bien definida* que maximiza la utilidad del agente. Pero a veces es racional actuar al azar: establecer un recurso casual que se le asigne una *probabilidad bien definida* a cada acción del conjunto de oportunidad y luego permitir que el lanzamiento de una moneda o de un dado decida cuál se llevará a cabo realmente. Lo que se maximiza acá no es la utilidad de la acción que finalmente se ejecuta sino la utilidad promedio de todas las acciones.

Considérese el juego del "gallina" que es un famoso ritual de la cultura juvenil norteamericana. Dos muchachos conducen sus coches uno hacia el otro y el primero que se desvía o "se acobarda" ha perdido. Supongamos que los resultados son como sigue:

	Peter	
Paul	Se desvía	No se desvía
Se desvía	3;3	0;6
No se desvía	6;0	–6;–6

De inmediato vemos dos equilibrios. En cada uno un jugador se desvía y el otro no. Además hay un tercer equilibrio en que cada jugador decide desviarse con una probabilidad de 2/3. Veamos la situación desde el punto de vista de Paul. Espera que Peter se desvíe con una probabilidad de 2/3. ¿Cuál es su mejor respuesta? ¿Con qué probabildad p debe decidir *él* desviarse?[3] Su esperada utilidad depende de su utilidad en los cuatro resultados posibles estimados por su probabilidad de verificarse. La probabilidad de que ambos se desvíen es $2/3 \cdot p$.[4] La probabilidad de que Paul se desvíe y de que Peter no se desvíe es $1/3 \cdot p$. La probabilidad de que Paul no se desvíe y de que Peter se desvíe es $2/3\ (1 - p)$. La probabilidad de que ninguno de los dos se desvíe es $1/3\ (1 - p)$. Igualando las probabilidades con las utilidades la utilidad esperada de Paul es igual a $2/3 \cdot p\ .\ 3 + 1/3\ 1\ p \cdot 0 + 2/3\ (1 - p).\ 6 + 1/3\ (1 - p) \cdot -6 = 2$. Si Peter se desvía con la probabilidad de equilibrio 2/3, ¡Paul obtiene 2 haga lo que hiciere![5] En particular obtiene 2 si se desvía con la probabilidad de equilibrio 2/3.

¿Pero por qué debería hacerlo? Como la conducta racional es indeterminada el equilibrio no puede sostenerse mediante consideraciones racionales.[6] Y es difícil entender qué otra cosa puede sostenerla. Es altamente frágil. No es infrecuente que todos los equilibrios sean de esta clase. El juego de la investigación y el desarrollo discutido en el capítulo 4 es una ilustración. En equilibrio todas las

[3] Esto incluye la posibilidad de que p iguale a 1 ó 0.

[4] Esto invoca un principio empleado anteriormente de que la probabilidad de que sucedan dos acontecimientos independientes es el producto de la probabilidad de suceder de cada uno de ellos.

[5] El teorema general ilustrado acá es que si la conducta de equilibrio de un agente es elegir una de varias acciones con probabilidad no cero, no puede irle peor (y por definición de equilibrio ni mejor) eligiendo cualquier otra mezcla de probabilidad de esas mismas acciones incluyendo el caso de elegir una de ellas con un 100% de probabilidad.

[6] Por supuesto Paul sabe que el mismo argumento se aplica a Peter. De modo que realmente no hay ninguna razón para que él espere que Peter use la probabilidad del equilibrio. Y eso hace que tenga aun menos sentido para él el adherirse a ello.

firmas usan un recurso azarificador para decidir cuánto invertir en investigación y desarrollo. No se requiere gran conocimiento de firmas reales para desacreditar esa idea como una descripción de lo que hacen. Las firmas deben tomar una decisión de una u otra manera pero no podemos esperar que sus decisiones sean las mejores respuestas para cada una.

He discutido lo que significa estar en equilibrio y estudiado varios tipos de equilibrio. Pero hasta ahora no he dado ninguna razón para esperar que surja un equilibrio salvo en el caso especial de los equilibrios compuestos por estrategias dominantes. Se deben encarar varias preguntas. Si comenzamos fuera del equilibrio, ¿existe un mecanismo que antes o después nos lleve a un equilibrio? Si hay varios equilibrios, ¿cuál, si es que alguno se realiza, será el realizado? Si se realiza un equilibrio, ¿es estable respecto de pequeñas perturbaciones? ¿Respecto de las perturbaciones grandes?

En el ciclo de la telaraña representado en la Figura X.2 el equilibrio es inestable. Toda pequeña perturbación establece un ciclo en continuada expansión. Del mismo modo si los agricultores comienzan fuera del equilibrio nunca se aproximarán a él. Si trazamos el diagrama de otra manera con la curva de la oferta más marcada que la curva de la demanda se verifica lo opuesto. Después de un tiempo los agricultores convergen en el equilibrio y vuelven a él después de toda perturbación accidental. Una conclusión preliminar puede ser que la realización de un equilibrio depende de los detalles de la interacción. Algunas de las desviaciones del equilibrio se corrigen a sí mismas mientras otras se escapan de las manos.

Pero esta conclusión ha sido desafiada. Considérese el explosivo ciclo de la telaraña. Una línea de argumentos es que después de un tiempo los agricultores comienzan a formar sus expectativas de precio de manera más sofisticada. En lugar de limitarse a observar el precio del año tienen también en cuenta el precio del año pasado, prediciendo que el del año próximo será un promedio de los precios corriente y pasado. Este mecanismo de aprendizaje al que se suele hacer referencia como *expectativas adaptivas* hace más probable el logro del equilibrio.[7] Pero entonces hallamos un viejo problema: en un mundo en rápido cambio el aprendizaje y la adaptación pueden ser un mecanismo ineficiente para obtener el equilibrio. Para el momento en que los agricultores descubren qué

[7] Esto no es evidente pero se lo puede demostrar.

está sucediendo la tecnología y los gustos del consumidor pueden haber cambiado tanto que los precios pasados son irrelevantes.

Otra línea de argumento es estipular *expectativas racionales*. En esencia esto significa que las personas que viven en una sociedad emplean los mismos modelos y la misma información que el científico social que los estudia. Si él puede prever lo que sucederá también pueden ellas. Para lograr el equilibrio los agricultores no deben pasar por una larga secuencia de ciclos y de aprendizaje. Utilizando el modelo de la telaraña instantáneamente perciben cuál debe ser el precio de equilibrio y actúan en consecuencia.

Hay muchos argumentos para la hipótesis de las expectativas racionales. En el sencillo ciclo de la telaraña e incluso con las expectativas adaptivas debemos suponer que cada agente cree ser el único que se ajusta racionalmente a las circunstancias y que los otros actúan de un modo más o menos mecánico.[8] Pero ésta es una creencia irracional que no debiéramos imputarle a la gente sin pruebas. Es seguramente más plausible suponer que la gente cree que los otros son tan racionales como ella misma. Además en un mundo en rápido cambio la gente sería tonta si prestara mucha atención al pasado. Cuando en 1973 se cuadruplicaron los precios del petróleo, los precios del petróleo previos a 1973 perdieron toda relevancia como guía para precios futuros. Y si la gente común entendiera mucho menos de la economía que los economistas sería de esperar que estos últimos ganaran mucho más dinero de cuanto de hecho ganan. La razón de que los economistas no hagan una enorme ganancia superando al mercado es que el mercado tiene acceso a toda la información que ellos poseen y pueden usarla con igual eficiencia.[9]

Una obvia objeción a estas afirmaciones es que frente al desempleo y a las quiebras de la Bolsa, etcétera, resulta sumamente no plausible decir que la gente está haciendo conjeturas correctas sobre lo que sucederá. Sin duda esas consecuencias no pueden haber sido plenamente previstas. Los teóricos de la expectativa racional responden diciendo que las previsiones son más complejas. La

[8] Esto se ve claramente en el ejemplo del candidato preferido-candidato perdidoso del capítulo 10 pero también es cierto respecto del ciclo de la telaraña. Cuando un agricultor cree que los precios se mantendrán constantes de este año al año próximo ello tiene sentido sólo sobre la suposición de que otra gente se comportará el año próximo como lo ha hecho este año.

[9] Dos economistas de expectativa racional están caminando por Wall Street. Uno de ellos ve un billete de cincuenta dólares en la acera y se agacha a recogerlo. El otro lo detiene diciéndole que si el billete fuese genuino alguien ya lo habría recogido.

gente no prevé acontecimientos futuros como si fueran a suceder con seguridad. Antes bien se forman estimaciones de probabilidad sobre los muchos acontecimientos futuros que pueden suceder. Estas estimaciones son racionales en el sentido de que tienen en cuenta toda la información disponible y de que no están sometidas a sesgos sistemáticos, pero no son infalibles. Si se produce un acontecimiento de baja probabilidad la gente se sorprende y tal vez se decepciona pero no es como si el resultado fuera totalmente imprevisto. De hecho el acontecimiento más improbable será que nunca sucedan acontecimientos improbables. El desempleo y las quiebras de la Bolsa *son* fenómenos de equilibrio ya que nadie al mirar hacia atrás a las acciones que los causaron puede decir que hizo algo que a la luz de lo que sabía en ese momento no debió haber hecho. Pero esta respuesta presupone que el proceso de formar probabilidades subjetivas es confiable. He sostenido en el capítulo 4 que a menudo no lo es.

Los equilibrios múltiples plantean un problema formidable para el argumento de las expectativas racionales. Un equilibrio de convención como las reglas de la ruta no puede surgir mediante expectativas racionales si la situación no ofrece ningún indicio en cuanto a lo que harán los demás.[10] (Luego tendré más que decir acerca de los indicios.) Los equilibrios múltiples con diferentes ganadores y perdedores como en la segunda versión de la historia de la erosión son aun menos hospitalarios con las expectativas racionales. En esta circunstancia pueden suceder muchas cosas. La situación puede mantenerse indefinidamente fuera de equilibrio. La realización de un equilibrio antes que otro puede suceder por accidente. Un conjunto de individuos puede ser lo bastante poderoso como para imponer el equilibrio que los favorece a ellos sobre otras personas. Lo que puede desecharse es la realización de un equilibrio mediante coordinación tácita y previsión racional.

Si más allá de las expectativas racionales buscamos los indicios psicológicos se hace más fácil la coordinación tácita. Por lógica no hay ninguna diferencia entre izquierda y derecha. En realidad la derecha tiene un predominio o relieve psicológico porque la mayoría de las personas son diestras. Si a dos personas se les dice que deben designar o la derecha o la izquierda y que ambas serán recompensadas si hacen la misma elección ambas elegirán la derecha aun cuando no haya ninguna posibilidad de comunicación. O supongamos que se les dice que pueden ganar mil dólares si presentan reclamos sobre esa suma que alcanzan exactamente esa cantidad, caso en el que cada una obtendrá lo que reclamó. Cualquier par de números que suman mil es un equilibrio. Pero un par se destaca: cada uno reclama quinientos. Casi todos hacen esta elección cuando se les da la ocasión.

Dije que los equilibrios pueden surgir por accidente. Supongamos que hay dos convenciones concurrentes para regular la conducta en los cruces. Una dice que los conductores que vienen de la izquierda deben ceder el paso y la otra que los que conducen en rutas menores deben ceder el paso.[11] Si sucede que hay más conductores que adhieren a la primera convención que a la segunda, los que siguen la primera en promedio tendrán menos accidentes.[12] Algunos seguidores de la segunda observarán esto y pasarán a la primera haciéndola así más ventajosa (y haciendo que sus ventajas tengan aun más probabilidades de ser observadas) hasta que al fin todos siguen la primera. (O el mecanismo puede surgir por accidente en un sentido más literal y más horrible si la gente que sigue la segunda convención es eliminada en los accidentes de tránsito a los que son desproporcionadamente proclives.) Pero también la segunda convención pudo haberse tornado dominante si hubiese sido seguida con más frecuencia en primer lugar.

Finalmente un equilibrio puede ser impuesto por aquellos que tienen más probabilidades de beneficiarse con él. Para hacerlo necesitan poder sobre los que prefieren otro equilibrio. A menudo el poder es que los que tienen más que ganar también tienen menos que perder. Esta afirmación es menos paradójica de cuanto puede parecer ya que hay dos comparaciones implicadas. Para los débiles la ley y el orden son muy importantes aunque estén fuertemente sesgados en contra de ellos. Sin ley y orden —en el estado de naturaleza— no sobrevivirían. Los fuertes también prefieren la ley y el orden al estado de naturaleza, y naturalmente prefieren la ley y el orden sesgados en su favor antes que la ley y el orden que favorezcan a los pobres. De todos modos como son fuertes pueden sobrevivir en estado de naturaleza. Hay menos en juego para

10 En contraste la convención de que la persona que hizo el primer llamado telefónico debe ser la que llame de nuevo si la conversación se interrumpe puede surgir de expectativas racionales. El hecho de que no exista tal convención cuenta en contra de la teoría de las expectativas racionales, pero como el problema no es muy importante no resulta un ejemplo contrario de gran fuerza.

11 Supongo que siempre es claro qué ruta es menor y cuál es mayor.

12 A los que siguen cualquier convención les va mejor que a la gente que nunca cede el paso. Si ambas convenciones tienen un número sustancial de seguidores a ellos les va peor que a la gente que siempre cede el paso. Para superar esta dificultad podemos suponer que la mayoría de las personas son irracionalmente impacientes y poco dispuestas a usar la estrategia de ceder siempre el paso.

los fuertes que es otro modo de decir que ellos tienen más poder para negociar que pueden emplear para imponer su equilibrio preferido. Digo más sobre esto en el capítulo 14.

Un desastroso legado del enfoque biológico de la sociedad (capítulo 8) es la suposición de que las sociedades son estables. Según esta visión todo desvío del equilibrio pone en movimiento fuerzas que lo restablecen en buena medida como toda desviación de la temperatura corporal normal desencadena procesos (transpiración o estremecimientos) que la devuelven a la normalidad. Considérese el ciclo de la telaraña en esta perspectiva. Algunos desequilibrios son eliminados mediante la simple convergencia en el equilibrio. Si el proceso no converge (como en la Fig. X.2) las expectativas adaptivas lo estabilizan. Si tampoco eso resulta, lo logra la acción política. Pero las sociedades no son como los organismos. No hay ningún motivo para considerarlas tan magníficamente diseñadas que todo desvío del equilibrio se cancele automáticamente.

12

Normas sociales

La acción racional —esté o no motivada económica o políticamente— se interesa en los resultados. La racionalidad dice: "Si se desea lograr *Y* se debe hacer *X*". La acción guiada por las normas sociales no está orientada hacia los resultados. Las normas sociales más simples son del tipo "Hacer *X*" o "No hacer *X*". Las normas más complejas tienen una forma condicional: 'Si se hace *Y*, entonces hacer *X*" o "Si otros hacen *Y*, entonces hacer *X*". Una norma aun más compleja dice: "Si fuera bueno que todos hicieran *X*, entonces hacer *X*"! Para que tales normas sean sociales deben ser compartidas por otras personas y en parte sostenidas por su aprobación y desaprobación. Típicamente también son sostenidas por las emociones que se desencadenan cuando se las viola: turbación, culpa y vergüenza en el violador; ira e indignación en los observadores. Con frecuencia la norma de hacer *X* va acompañada de una norma de nivel superior de castigar a aquellos que violan la norma de primer orden, donde el castigo puede variar de las cejas enarcadas al ostracismo social.

Esta caracterización de las normas sociales es controvertida, tal vez más que otros argumentos de este libro. Discutiré luego las objeciones pero primero necesitamos algunas ilustraciones de lo que tengo presente cuando hablo de normas sociales. Me centraré en la cuestión relativa a si las normas sociales sirven a un propósito ulterior, es decir, si en algún sentido son útiles para el individuo o para la sociedad. Cuando lo son no debiéramos concluir sin mayor argumentación que existen *porque* sirven a ese propósito.

Algunas normas son un poco como las convenciones salvo que no es claro que se está sirviendo a algún propósito ulterior. Normas de vestimenta, reglas de etiqueta y reglas dietarias pertenecen a esta categoría. A veces esas normas son comparadas con las reglas del tránsito pero la reflexión de un momento demuestra que la analogía es desorientadora. Si yo violo una regla del tránsito pueden sucederme dos cosas malas. Puedo tener un accidente y puedo ser culpado por los circunstantes porque a ellos pueden su-

cederles cosas malas si yo conduzco torpemente. Si tomo el tenedor incorrecto en la mesa durante la comida lo único malo que puede sucederme es que los otros me culpen por mis malos modales. ¿Pero por qué lo harán? Ellos no sufren ningún daño ni riesgo si yo tomo el tenedor equivocado. Pero ellos podrían ser culpados si no me culparan a mí.

Otras normas sociales adoptan la forma de códigos de honor. Muchas sociedades tienen estrictas reglas de venganza con *"vendettas"* que permanecen por generaciones. La venganza no es guiada por la perspectiva de una ganancia futura sino desencadenada por una ofensa anterior. Aunque la propensión a la venganza no está guiada por las consecuencias puede tener buenas consecuencias. Si otra gente cree que invariablemente me vengo por las ofensas incluso a un gran riesgo para mí, se cuidarán de ofenderme. No es necesario que sean tan cuidadosos si creen que reacciono a la ofensa sólo cuando me conviene reaccionar. Desde un punto de vista racional una amenaza no es creíble a menos que sea en interés del que amenaza llevarla a cabo cuando llega el momento. La amenaza de suicidarse, por ejemplo, no es racionalmente creíble. Las amenazas respaldadas por un código de honor son muy efectivas dado que se las ejecuta aun cuando es de interés para el amenazante no hacerlo. De modo que parecería que el código estuviera sirviendo a un propósito ulterior aunque la persona que lo sigue no esté motivada por un propósito ulterior. La acción no instrumental puede ser instrumentalmente útil. Sin embargo una reflexión breve demuestra que este caso es una excepción. Cuando una persona guiada por un código de honor tiene una riña con otra que está motivada exclusivamente por consideraciones racionales a menudo se impone la primera. En una riña entre dos personas guiadas por el código a ambas puede irles peor que si aceptaran que el sistema legal resolviera su conflicto.[1] Como estamos hablando de códigos de honor que son normas sociales compartidas el segundo caso es el típico.

Hay normas que regulan lo que el dinero puede comprar. Por ejemplo parece existir una norma social en contra de acercarse a una persona en la cola del cine y ofrecerle comprar su lugar.[2] Obsérvese que nadie se vería perjudicado con esta práctica. Otras personas en la fila no perderían su lugar. La persona a la que se le

[1] Puede ser por esto que a los mafiosos les va mejor en los Estados Unidos que en Sicilia.

[2] Les he preguntado a varios centenares de personas si creen que exista tal norma. Sólo alrededor del 5% dijeron que en su opinión no existe.

pide que venda su lugar está en libertad para rechazar el ofrecimiento. Si aceptara tanto ella como la compradora ganarían con el cambio. Se ha sugerido que la norma es un caso especial de una norma más general en contra de ostentar la propia riqueza, una norma que sirve al propósito ulterior de reducir la envidia y el conflicto. Pero esta norma opera dentro de una comunidad de personas que se conocen entre sí y no entre extraños que aguardan en una fila. No hay ninguna norma en contra de estar en una fila con pieles o joyas costosas aunque tal conducta es una manera de ostentar la propia riqueza.

Para otro ejemplo considérese una comunidad suburbana donde todas las casas poseen pequeños prados del mismo tamaño. Supongamos que el propietario de una casa está dispuesto a pagarle al hijo de su vecino diez dólares para que le corte el césped, pero no más. Prefiere dedicar media hora a cortar el césped él mismo antes de pagar once dólares para que lo haga otro en su lugar. Imagínese ahora que a la misma persona le ofrecen veinte dólares para que corte el césped de otro vecino. Es fácil imaginar que se rehusará y probablemente con cierta indignación. Pero esto tiene una apariencia de irracionalidad. Al rechazar la oferta del hijo del vecino de cortarle el césped por once dólares implica que media hora de su tiempo vale a lo sumo once dólares. Al rechazar la oferta de cortar el césped del otro vecino por veinte dólares implica que su tiempo vale al menos veinte dólares. Pero no puede valer menos de once y valer más de veinte dólares.

Como una explicación se ha sugerido que la gente evalúa las pérdidas y las ganancias anticipadas de manera diferente. Las compañías de tarjetas de crédito explotan esta diferencia cuando insisten en que los comercios publiciten los descuentos en efectivo antes que los recargos de las tarjetas de crédito. El poseedor de la tarjeta de crédito se siente menos afectado por la oportunidad perdida de obtener el descuento por pago en efectivo que por el costo de pagar extra con la tarjeta. Del mismo modo el propietario de la casa se siente más afectado por los gastos en que incurre al pagarle a alguien para que le corte el césped que por la pérdida de un ingreso inesperado. Pero ésta no puede ser la historia completa porque no explica por qué el dueño de casa se siente indignado ante la propuesta. Parte de la explicación debe ser que no se considera la clase de persona que corta por dinero el césped de otra gente. Eso *no se hace*, para usar una frase reveladora que a menudo acompaña a las normas sociales. Aquí es plausible que se esté sirviendo a otro propósito ulterior. Las relaciones sociales entre vecinos se verían perturbadas si se exhibieran de manera tan obvia las diferencias de riqueza y si algunos de ellos trataran a otros como a em-

pleados asalariados. Sin embargo en alguna ocasión dada ése suele no ser el motivo o la razón para rechazar la oferta o para no hacerla. Sencillamente no se hace.

Un importante conjunto de normas indican a la gente que coopere en situaciones del tipo del Dilema del Prisionero. Las normas de votación son un ejemplo importante entre muchos otros. Es mejor casi para todos si vota la mayoría porque de lo contrario la democracia puede verse socavada dando lugar a un régimen autoritario. Pero para cada individuo tiene poco sentido votar ya que su influencia sobre la viabilidad de la democracia es casi nula. Y sin embargo la mayoría de las personas votan en las sociedades democráticas. En el capítulo 6 se consideraron varias explicaciones en función del altruismo, del kantianismo y de la justicia. De éstas las dos últimas son normas sociales tal como uso el término aquí.[3] El kantianismo le dice a la gente que haga *X* si *X* es una actividad que puede beneficiar a todos si todos la practican. No se orienta hacia el resultado y de hecho puede tener malas consecuencias. Si algunos pero no todos se dedican a la actividad que puede beneficiar a todos si todos la practican, todos pueden estar en peores condiciones de cuanto estarían si nadie la practicara. En ciertas circunstancias el desarme unilateral puede ser un ejemplo. La norma de la justicia le dice a la gente que haga *X* si la mayoría de los otros hacen *X*, si uno se beneficia por el hecho de que los demás hagan *X* y si uno se beneficia por no hacer *X*. Es una norma en contra del ventajismo. Pero no se orienta hacia el resultado ya que le impone a una persona que coopere aun cuando les convendría a todos que ella fuera una ventajista.

No hay ninguna duda de que estas normas sirven a un propósito ulterior. Aun cuando en una ocasión dada puedan ir en contra del interés general, estos casos son infrecuentes. En general son inmensamente benéficas. La civilización tal como la conocemos no existiría sin ellas. Pero no equivale a decir que la gente actúe para mantener la civilización al seguir estas normas. Una vez más las normas no instrumentales pueden tener consecuencias instrumentalmente útiles. La norma no instrumental de la venganza tiene consecuencias útiles para el individuo que la sigue pero sólo si nadie más lo hace. Las normas de cooperación tienen consecuencias útiles para otra gente al menos en la mayoría de las circunstancias. Los detalles del argumento son tratados en el próximo capítulo.

[3] El altruismo o su versión más impersonal puede ser una *norma moral* (capítulo 6).

A veces la gente invoca una norma social para racionalizar el interés propio. Supongamos que mi esposa y yo damos una comida para ocho y que cuatro personas ya han sido invitadas. Discutimos si invitar a una pareja particular para los dos últimos lugares y nos encontramos en desacuerdo por razones un tanto oscuras. A mí me gusta la mujer de la pareja y a mi esposa no le gusta que me guste. Pero no deseamos expresar estas razones. En cambio apelamos a las normas sociales. Yo invoco la norma de la reciprocidad diciendo: "Como ellos nos invitaron a comer es nuestro turno invitarlos ahora". Mi esposa invoca otra norma: "Como ya hemos invitado a dos hombres solos debemos invitar a dos mujeres para crear un balance".

En las discusiones salariales el mero poder negociador (capítulo 14) tiene mucho peso. Pero apelar a normas sociales también puede poseer cierta eficacia. Para justificar los incrementos salariales los trabajadores pueden referirse a la capacidad de ingresos de la firma, al nivel salarial en otras firmas u ocupaciones, al porcentaje del incremento salarial en otras firmas u ocupaciones y a los incrementos absolutos de salarios en otras firmas u ocupaciones. Cuando se comparan cambios pueden elegir el año de referencia para reforzar todo lo posible su caso. Los empleadores emplean argumentos semejantes para resistir los reclamos de aumentos salariales. Cada argumento puede sustentarse con una norma de salarios justos. Existe una norma de justa división del excedente entre el capital y la fuerza laboral. Los empleadores suelen apelar a esa norma cuando a la firma le va mal; los trabajadores, cuando la empresa anda bien. Hay una norma de igual paga por igual trabajo. Los trabajadores apelan a esta norma cuando ganan menos que los trabajadores en firmas semejantes pero no cuando ganan más. La norma de la preservación del status o las diferencias salariales también puede explotarse con fines de negociación.

Algunos sostienen que esto es todo lo relativo a las normas: son herramientas de la manipulación y se las emplea para cubrir el propio interés con un aspecto más aceptable. Pero esto no puede ser cierto. Algunas normas como la de la venganza obviamente superan el propio interés. Un argumento más general contra la visión cínica de las normas es que si nadie creyera en ellas no quedaría nada para manipular. La descripción de Colin Turnbull de la manipulación de la norma entre los ik que se citó en el capítulo 6 es un ejemplo excelente. Si alguna gente explota normas con buenos resultados con fines de interés propio sólo puede ser porque los otros están dispuestos a permitir que las normas tengan precedencia sobre el interés propio. Además incluso los que apelan a la norma suelen creer en ella, de lo contrario la apelación podría no te-

ner mucho poder. El poder de las normas deriva de la tonalidad emocional que les dé poder sobre la mente. Es posible falsear la emoción pero la cosa real es más convincente.

El probable manipulador de normas también está restringido por la necesidad de ser coherente. Aun cuando la norma no tenga ningún poder sobre su mente él debe actuar como si lo tuviera. Habiendo invocado la norma de la reciprocidad en una ocasión no puedo desecharla sencillamente cuando mi esposa apela a ella en otra ocasión. Un empleador puede apelar con buenos resultados a los trabajadores y hacer que éstos compartan las cargas de un año malo. El costo que paga es que en un buen año también puede tener que compartir los beneficios. Al hacer el pedido anterior se ha comprometido con la norma de una justa división del excedente.

Es hora de enfrentar una obvia objeción a mi relato de las normas y en particular la afirmación de que la conducta guiada por las normas no se orienta hacia el resultado. Cuando la gente obedece normas a menudo tiene un resultado particular en la mente: desean evitar la desaprobación de otra gente. La conducta guiada por la norma es apoyada por la amenaza de las sanciones sociales que hacen que sea racional obedecer las normas. Supongamos que enfrento la opción entre vengarme por un insulto a mi hermana y no hacer nada. El costo de la venganza es que a mi vez puedo convertirme en el objetivo de la contravenganza. El costo de no hacer nada es que con seguridad me abandonarán mi familia y mis amigos dejándome librado a mis propios recursos, indefensamente expuesto a los depredadores. Un análisis de costos y beneficios puede muy bien decirme que la venganza es la opción racional. La contravenganza es incierta ya que podría ser que se la dirigiera hacia otro miembro de mi familia, clan o tribu. En contraste, las consecuencias de mantenerme pasivo son seguras.

En respuesta a este argumento puedo observar primero que las normas no necesitan sanciones externas para ser efectivas. Cuando las normas son *internalizadas* se las sigue aun cuando la violación pueda pasar inadvertida y no ser sometida a sanciones. La vergüenza y la previsión de la vergüenza es una sanción interna suficiente. No me meto los dedos en la nariz cuando puedo ser observado por la gente de un tren que pasa aun cuando estoy seguro de que son todos perfectos extraños a los que nunca volveré a ver y que no tienen ningún poder para imponerme sanciones. No arrojo basura en el parque aun cuando no haya nadie presente que me observe. Si el castigo no fuera más que el precio del delito nadie sentiría vergüenza cuando fuera apresado. En el proceso de internalizar normas son esenciales las actitudes de los otros pero una vez que el proceso se ha logrado las normas por así decir se rigen

solas. No tiene sentido argumentar que seguir la norma incluso cuando nadie observa es un modo racional de economizar en costos de decisión. A veces uno sabe que tiene mucho que ganar y nada que perder violando una norma, es decir, nada salvo el propio respeto. Esto no equivale a decir que las sanciones sean superfluas una vez que una norma ha sido internalizada. Siendo la naturaleza humana lo que es, las sanciones externas son un útil contrapeso para la debilidad de la voluntad.

También debemos preguntar por qué la gente sanciona a otros por violar normas. ¿Qué hay en ellas para que suceda eso? Una respuesta puede ser que si no expresan su desaprobación de la violación ellos mismos serán el objetivo de la desaprobación de terceras partes.[4] Cuando existe la norma de hacer *X* a menudo existe según dije la norma de orden superior de sancionar a la gente que no hace *X*. E incluso puede existir una norma que sancione a la gente que no sanciona a los que no hacen *X*. En tanto el costo de expresar desaprobación sea menor que el costo de recibir la desaprobación por no expresarla es en el interés propio racional expresarla. Pero expresar la desaprobación es siempre costoso sea cual fuere la conducta meta. Como mínimo requiere energía y atención que pudieran ser empleadas para otros propósitos. Uno puede alejar o provocar al individuo meta con cierto costo o riesgo para uno mismo. Por otra parte cuando se asciende en la cadena de las acciones que comienza con la violación original, el costo de recibir la desaprobación cae rápidamente a cero. La gente no mira mal a otros cuando éstos no sancionan a los que no sancionan a los que no sancionan a los que no sancionan a las personas que dejan de sancionar una violación de norma. En consecuencia algunas sanciones deben realizarse por otros motivos aparte del temor de ser sancionado. Sostengo en el párrafo precedente que a veces hay un movilizador inmóvil en el comienzo mismo de la cadena. Aquí he sostenido que cada cadena debe poseer uno.[5]

Aun cuando las consecuencias no forman parte de la motivación próxima de la conducta guiada por la norma, de todos modos pueden entrar en la explicación de las normas. Existen normas porque son útiles para el individuo o para el grupo que las sigue. Ahora algunas de las normas que he mencionado son incuestionablemente útiles, como las normas de cooperación. La utilidad de las otras es más dudosa.

[4] Incluso pueden ser la meta de la desaprobación de la primera parte, es decir, la persona cuyas violaciones no sancionan. ¡Al lector se le pide que piense ejemplos!

[5] En el lenguaje del capítulo precedente, si la conducta guiada por la norma se sostiene sólo por sanciones externas no es un equilibrio.

Las reglas de etiqueta, las normas acerca de la vestimenta y otras por el estilo no parecen tener consecuencias útiles. Por el contrario el rígido poder de estas normas sobre la mente parece crear muchísima angustia sin sentido. A veces se sostiene que sirven a la útil función de confirmar la propia identidad o la pertenencia a un grupo social. Esta afirmación es un poco como el argumento de la danza de la lluvia mencionado en el capítulo 10. Como es elusiva la noción de identidad social resulta difícil de evaluar. Una debilidad del argumento es que no explica por qué estas reglas son tan complicadas como a menudo lo son. Para señalar o confirmar la pertenencia de uno a un grupo un signo debería ser suficiente, como lucir una insignia o una corbata. En cambio a menudo hay una vasta redundancia. El modo de hablar de una persona educada en Oxford difiere del inglés hablado habitualmente en muchas más formas de cuantas son necesarias para distinguir a esa persona como a una graduada en Oxford. Una respuesta es que la complejidad de las reglas sirven a una función adicional que es la de mantener alejados a los extraños y a los advenedizos. Es fácil imitar una forma de conducta pero difícil aprender mil reglas sutilmente diferentes. Pero ese argumento tropieza con el hecho de que la vida de la clase trabajadora no está menos regulada por las normas que la de las clases superiores. Mientras muchas personas de clase media pueden desear pasar por miembros de la clase superior son pocos los que intentan pasar por trabajadores.[6]

También las normas de venganza son ambiguas respecto a ello. Se puede sostener que hay menos riñas en las sociedades reguladas por los códigos de honor ya que todos saben que pueden tener consecuencias desastrosas. Pero no es claro que esto sea algo bueno. Probablemente se pueda eliminar casi toda la conducta criminal si todos los delitos tuvieran pena de muerte pero son prohibitivos los costos de crear este régimen de terror. Y en todo caso las sociedades donde rige la venganza tienen una incidencia muy alta de muertes por violencia.

Las normas que regulan el rol del dinero son igualmente ambiguas. No creo que la norma contraria a comprar puestos en una fila de un cine posea consecuencias útiles aunque pudiera tenerlas. Un economista digno de sus conocimientos al que se le otorguen

[6] Sin duda también se puede contar una historia sobre este caso. Las normas de etiqueta no son menos difíciles de desechar que de adquirir. Tal vez sea en el interés de la clase trabajadora en su conjunto que a sus miembros no les resulte fácil abandonar la clase ya que los primeros en hacerlo tenderían a ser los miembros más talentosos y por lo tanto sus potenciales líderes.

cinco minutos puede contar una historia acerca de las cosas malas que podrían suceder si no tuviéramos esta norma. Pero contar una historia no es dar un argumento. La norma que nos impide aceptar o hacer ofertas de cortar el césped de otra gente por dinero parece más prometedora en este sentido. Si tengo dificultades económicas puedo sentirme tentado a aceptar o a solicitar una oferta pensando correctamente que una transacción no puede importar. Pero una consecuencia no intencional de muchos arreglos monetarios entre vecinos puede conducir a la pérdida de la conducta espontánea de ayuda mutua que es uno de los principales beneficios de vivir en una comunidad.

Aunque la norma también puede tener un aspecto más negativo. Es verdad que si le ofrezco a mi vecino dinero para que corte mi césped ostento mi riqueza de un modo que es perturbador para la comunidad. Pero la norma contraria a la ostentación de la riqueza puede ser sólo un caso especial de una norma de orden superior: *No estires el cuello.* "No pienses que eres mejor que nosotros y sobre todo no te comportes de tal modo que nos haga pensar que crees que eres mejor que nosotros." Esta norma que predomina en muchas comunidades pequeñas puede tener consecuencias muy malas. Puede desalentar al talentoso en cuanto a emplear su capacidad y puede conducir a la acusación de brujería si el talentoso de todos modos la emplea.

La norma contra el ritmo laboral excesivo que se encuentra en la mayoría de los lugares de trabajo puede verse en esta perspectiva. La explicación habitual de esta norma es que el ritmo laboral induce a los empleadores a elevar los niveles de modo que al final pierden todos los trabajadores. El problema con esta explicación es que hace que los empleadores parezcan bastante irracionales ya que es interés de ellos disipar el temor de los trabajadores y comprometerlos con un nivel preestablecido. Una explicación alternativa puede ser en función de normas sociales, conformismo y envidia. El impacto total de la norma de no estirar el cuello probablemente no haya sido bueno aunque en ocasiones pueda tener consecuencias útiles. A la vez que preserva la comunidad sofoca el progreso.

Supongamos que hemos hallado que una norma dada hace que todos estén en mejores condiciones de cuanto puede ser el caso sin esa norma. Existe aún un gran paso hasta la conclusión de que la norma existe *porque* hace que todos estén mejor. A menos que especifiquemos el mecanismo por el cual los beneficios no intencionales de la conducta guiada por la norma sostienen la norma, esta visión es una mera aseveración sin fundamento. La selección natural puede explicar las normas de cooperación aunque no nos ayuda

a entender por qué varían tanto en las diferentes sociedades y por qué adoptan formas tan diferentes: altruismo, deber, justicia. Por el contrario no veo ningún candidato plausible para el mecanismo por el cual las consecuencias benéficas de las normas las mantienen en su sitio. Lamentablemente no puedo proponer ninguna otra explicación de las normas. En mi opinión las normas son el resultado de propensiones psicológicas acerca de las cuales sabemos poco. Si bien yo puedo contar una o dos historias acerca de cómo pueden haber surgido las normas[7] no tengo nada que decir acerca de cómo surgieron realmente.

[7] Como se observó en el capítulo 8 la envidia bien puede verse favorecida por la selección natural. Cierta conducta guiada por la norma está estrechamente relacionada con la envidia. Esto puede proporcionar una historia. Otra historia evolutiva es que el conformismo puede haber sido una estrategia eficiente de supervivencia de nuestros antepasados aunque luego se convirtió en un obstáculo para el progreso. Tal vez sea así como el leopardo adquirió sus manchas y el etíope su color y tal vez no.

13

Acción colectiva

En *Lake Wobegon Days* Garrison Keillor describe el día de la bandera en su mítico pueblo. Herman, el organizador del desfile, compraba una cantidad de gorras azules, rojas y blancas y las distribuía a la gente del pueblo para que pudieran marchar a lo largo de las calles como una bandera viviente mientras él se colocaba sobre el techo del Edificio Central para tomar una fotografía. Inmediatamente después de la guerra la gente se sentía feliz de colaborar pero luego cambió de parecer:

> Una causa de resentimiento era el hecho de que ninguno de ellos llegaba a ver la Bandera de la que formaban parte; la foto en el periódico era en blanco y negro. Sólo Herman y el señor Hanson llegaban a ver la Bandera real, así como algunos muchachos demasiado pequeños para que se los necesitara abajo. La gente deseaba una oportunidad de subir al techo y presenciar el espectáculo.
>
> "¿Cómo pueden subir allá si se supone que deben estar aquí abajo?", decía Herman. "Si suben a mirar no tienen nada que mirar. ¿No les basta saber que están cumpliendo su parte?"
>
> El Día de la Bandera de 1949, mientras Herman decía "¡Eso es! ¡Manténganse así!", uno de los rojos se precipitó y subió los cuatro tramos de escalera hasta el techo, se inclinó y echó una larga mirada. Incluso con el hueco que había dejado era una vista magnífica. La Bandera Viviente llenaba la calle abajo: ¡Una bandera perfecta! ¡Tan brillantes los rojos! No podía apartar la mirada. "¡Baje! ¡Necesitamos una foto!", le gritó Herman. "¿Cómo se ve?", le preguntaba la gente desde abajo. "¡Increíble! No puedo describirlo", contestó.
>
> Entonces todos querían echar una mirada. "¡No!", exclamó Herman, pero se hizo una votación y fue unánime. Uno por uno los miembros de la Bandera Viviente subían al techo y la admiraban. ¡*Era* maravillosa! Traía lágrimas a los ojos, lo hacía pensar a uno en este gran país y en lugar de Lake Wobegon en él. Uno deseaba quedarse ahí toda la tarde y sólo contemplándola. De modo que cuando pasó la primera hora y sólo cuarenta de los quinientos habían estado en el techo, los otros empezaron a ponerse crecientemente nerviosos. "¡Dense prisa! ¡Dejen de charlar! ¡*Ustedes* lo han visto! ¡Bajen y den-

los a otros la oportunidad!" Herman enviaba a la gente arriba en grupos de cuatro y luego de diez pero después de dos horas la Bandera Viviente se convirtió en la Bandera Sentada y luego la gente empezó a desaparecer ya que los miembros que habían echado una mirada pensaban en irse a casa a comer, lo que enfurecía a los que no habían subido. "Diez minutos más"!, exclamó Herman, pero diez minutos se convirtieron en veinte y en treinta y la gente se desbandó y la Bandera que quedaba para el último que subió a verla era una Bandera atravesada por el fuego del cañón.

En 1950 los hijos de Knute se hicieron cargo del Día de la Bandera. Herman les dio las cajas de gorras. Desde entonces los Knute han logrado varias Banderas buenas aunque la mayor parte de los años la asistencia era escasa. Se necesitan al menos cuatrocientas personas para hacer una buena. Algunos años los Knute imponían la regla de "no mirar", otros años efectuaban una lotería. Un año experimentaron con un gran espejo sostenido por dos hombres sobre el borde del techo, pero cuando la gente echaba la cabeza hacia atrás y miraba hacia arriba la Bandera desaparecería, por supuesto.

La gente de Lake Wobegon enfrenta un problema de acción colectiva si bien insólito. Cada uno está tentado de subir al techo o como en el último experimento de mirar en el espejo. Pero si lo hacen la Bandera desaparece y no hay nada que mirar.[1] Para solucionar el problema recurren a clásicas técnicas de coordinación: imponer la regla de "no mirar", ir por turnos, hacer una lotería. La primera no es muy satisfactoria ya que tiene poco sentido formar una Bandera que nadie puede ver.[2] Las otras aseguran que alguna gente puede mirar pero no tantas que no haya nada que ver. Pero exigen una coordinación descentralizada, apoyada por sanciones o al menos por la autoridad. En este capítulo discuto las soluciones descentralizadas para el problema de acción colectiva; reservando las soluciones centralizadas para el capítulo 15.

Permítaseme definir la acción colectiva un poco más cuidadosamente. Supongamos que cada miembro de un grupo tiene la opción de dedicarse a cierta actividad o de no dedicarse a ella. El grupo tiene un problema de acción colectiva si es mejor para todos si algunos lo hacen a que no lo haga nadie pero es mejor para cada

[1] Uno a menudo dice que la cooperación "se descubre" por la defección. La Bandera Viviente ofrece una ilustración literal de esta frase.

[2] Por supuesto que Dios podía verla. En las catedrales muchos capiteles magníficos están tan altos que nadie puede ver los detalles sin binoculares, que no habían sido inventados cuando fueron construidos. Pero como Dios podía verlos no importaba. La gente de Lake Wobegon no parece haber tenido el mismo fervor religioso.

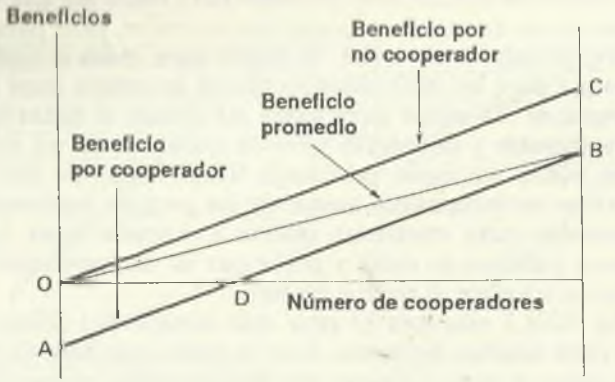


Figura XIII.1

uno no hacerlo.[3] Puede o no ser mejor para todos si todos lo hacen que si nadie lo hace. Y puede o no ser mejor si todos lo hacen. *Cooperar* es actuar en contra del propio interés de una manera que beneficie a todos si algunos o posiblemente todos actúan de ese modo.

En el problema de acción colectiva más conocido es mejor para todos si todos cooperan. Esta es una extensión del Dilema del Prisionero generalizado de dos personas a grupos de cualquier tamaño. Hay innumerables ejemplos en la vida social de esta perversa tendencia de la racionalidad individual a generar el desastre colectivo. Aquí tenemos unos ejemplos para suplementar los citados en el capítulo 10.[4] Es mejor para todos los trabajadores si todos hacen huelga por salarios más altos que si ninguno la hace, pero a cada trabajador le conviene mantenerse en su puesto. Si otros hacen huelga él recoge el beneficio del esfuerzo de ellos sin pagar el costo y si ellos no la hacen él solo no puede hacer nada. Es mejor para todas las firmas de una industria o todos los miembros de la OPEP si todos se ajustan a una cuota de producción a un precio de cartel que si todos se comportan competitivamente, pero cada uno

[3] Aquí "mejor" significa mejor que la visión puramente egoísta. "Mejor para todos" es una frase ambigua como se hará claro más adelante.

[4] La contrafinalidad está estrechamente relacionada con el problema de acción colectiva.

tiene el incentivo de actuar solo. Es mejor para todos los que viajan diariamente si van en ómnibus que si van en coche, pero para cada uno siempre es mejor ir en coche. Es mejor para todos si nadie ensucia el parque pero los individuos no tienen incentivo para abstenerse de ensuciar. Es mejor para todas las firmas si todas invierten en investigación y desarrollo pero en ausencia de un sistema de patentes puede ser mejor para cada firma tomar de las otras. Votar, informar correctamente acerca de los propios ingresos, reunirse y presionar para mantener abierta la escuela local, apoyar las estaciones públicas de radio y participar de un movimiento revolucionario se adecuan al mismo modelo.

La Fig. XIII.1 muestra el caso más simple del Dilema del Prisionero para muchas personas. Aquí la gente que hace lo que es mejor para todos si todos lo hacen son denominadas cooperadoras; otras son llamadas no cooperadoras. Las dos líneas fuertes muestran cómo varían sus beneficios esperados con el número de cooperadores.[5] El hecho de que la no cooperación sea individualmente racional en función de beneficios egoístas está demostrado por el hecho de que la línea que muestra la recompensa a los no cooperadores está coherentemente por encima de la otra. Que es mejor para todos si todos cooperan que si nadie lo hace está demostrado por el hecho de que *B* está por encima de *O*. Como en el Dilema del Prisionero para dos personas el no cooperador unilateral obtiene el beneficio mayor *C* mientras que el peor resultado *A* está reservado para el cooperador unilateral. Si hay al menos *D* cooperadores a ellos les irá mejor que si nadie coopera. La línea delgada muestra cómo el beneficio promedio para todos los miembros del grupo, cooperadores y no cooperadores, varía con el número de cooperadores. Por definición, debe empezar en *O* y terminar en *B*.

La distancia entre las dos curvas representa el costo (por cooperador) de la cooperación. En la figura el costo no varía con el número de cooperadores pero éste es un caso un tanto atípico. El costo de la cooperación puede incrementarse cuanto más gente coopera. Cuando la gente participa con llamados telefónicos en las campañas por la radio pública las líneas se congestionan y lleva

[5] Hay dos maneras en que los cooperadores adicionales benefician a los otros. Pueden incrementar o la cantidad de bien disponible o la probabilidad de que se lo haga disponible. Cuanto más y más es la gente que toma el ómnibus para ir al trabajo en lugar de conducir su propio coche la congestión disminuye marcadamente y todo el mundo gana tiempo. Cuanto más y más gente se une a la campaña para mantener abierta la escuela local las probabilidades de éxito se hacen más firmes. Ambos casos quedan cubiertos si pensamos en los beneficios como beneficios *esperados*.

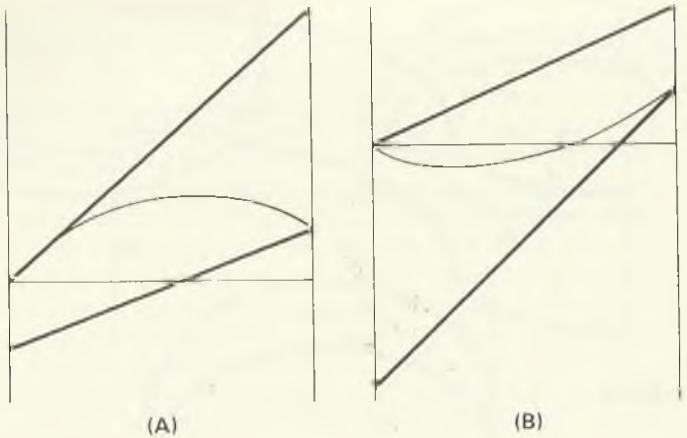


Figura XIII.2

más tiempo comunicarse. El costo también puede decrecer: cuantas más personas participan de un movimiento revolucionario las fuerzas del gobierno deben dispersarse más.

Estos dos casos son presentados en la Figura XIII.2 en los diagramas A y B respectivamente. En el caso A el costo de la cooperación se incrementa tan rápidamene que a medida que son más y más los que participan el costo excede no sólo el beneficio para el cooperador sino también la suma total de los beneficios de todos. Esto está demostrado por el hecho de que la curva del beneficio promedio llega a su punto más alto cuando cooperan alrededor de la mitad de los individuos. En el caso B el costo de la cooperación es muy alto cuando son pocos los cooperadores. Los primeros cooperadores en realidad empeoran la situación.

Las figuras XIII.1 y XIII.2 son atípicas porque los beneficios de la cooperación son presentados como constantes. Cada cooperador adicional agrega la misma cantidad al bienestar de todos. En realidad la situación típica es que los primeros y los últimos contribuyentes agregan poco mientras que los que están en el medio son más eficaces.[6] Unos pocos revolucionarios no hacen mucho bien pe-

[6] Las expresiones "primero", "medio" y "último" pueden referirse a las veces en que ingresan los sucesivos cooperadores (como en la formación de un movimiento revolucionario). Pero también pueden referirse a actos simultáneos de cooperación

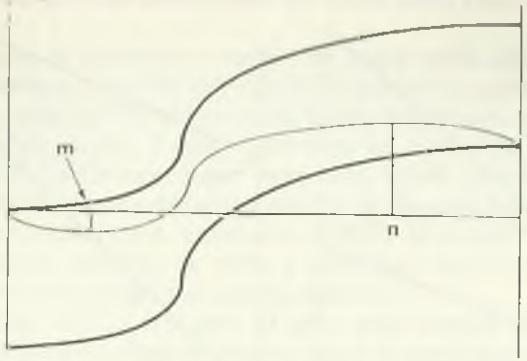


Figura XIII.3

ro cuando casi todos han participado no tiene gran importancia si los pocos que no se han comprometido lo hacen también. A veces la unanimidad es importante: una única firma que vende a precios más bajos que un cartel puede dominar el mercado si posee capacidad productiva suficiente. Pero habitualmente unos pocos ventajistas no eliminan los beneficios.

La Figura XIII.3 muestra este caso suponiendo que los costos de la cooperación son constantes. Se observan ambos fenómenos ilustrados en los diagramas A y B de la Figura XIII.2. Con respecto al beneficio promedio, los cooperadores a la izquierda de *m* hacen más daño que bien, como sucede con los que están a la derecha de *n*. Esta frase es un tanto desorientadora. Cuando los cooperadores hacen más daño que bien es porque el daño que se hacen a sí mismos por el costo de cooperar excede el bien que hacen a los demás (y a sí mismos). En realidad no les hacen daño a los otros. La Figura XIII.4 ilustra casos en que los actos de cooperación *son* positivamente perjudiciales.

En el caso A los actos unilaterales de cooperación perjudican a todos. Como se mencionó en el capítulo 6 el desarme unilateral ilustra esta posibilidad. Los actos individuales de rebelión pueden

(como en la votación). En este último caso expresan una comparación de dos situaciones. Decir que los últimos votantes agregan muy poco es decir que el beneficio creado en una situación donde cada uno vota es casi la misma que el beneficio creado cuando casi todos votan.

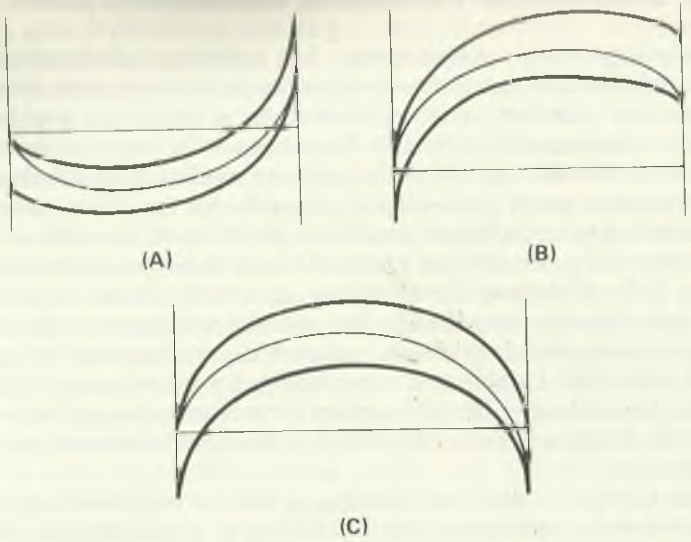


Figura XIII.4

crear un pretexto para que las autoridades repriman no sólo a los rebeldes sino también a los circunstantes. En el caso B los últimos cooperadores parcialmente deshacen la obra de los primeros. En el capítulo 6 di el ejemplo de la limpieza después de una fiesta. O supongamos que en época de guerra todo el mundo insiste en ingresar en el ejército de modo que no queda nadie para trabajar en las industrias que son vitales para el esfuerzo bélico. En el caso C es peor para todos si todos cooperan que si no lo hace nadie. Podemos imaginar que después de una fiesta hay muchos residuos en el prado y que todo el mundo se precipita a recogerlos pisoteando la hierba en el proceso. Si bien no es un Dilema del Prisionero de muchas personas sí es un problema de acción colectiva tal como lo he definido.

Los problemas de acción colectiva surgen porque es difícil hacer que la gente coopere para su beneficio mutuo. "Resolver" el problema es lograr la cooperación mutuamente benéfica. Cuando la cooperación universal es indeseable[7] una solución debe determinar

7 Como en el diagrama A de la Figura XIII.2, en la Figura XIII.3 y en los tres diagramas de la Figura XIII.4.

quiénes deben cooperar y quiénes no. Las soluciones pueden ser centralizadas o descentralizadas según que requieran fuerza e inducciones impuestas externamente. Las soluciones descentralizadas son más básicas que las centralizadas ya que asegurar el cumplimiento con una institución central es en sí mismo un problema de acción colectiva (capítulo 15). Pero cuando la cooperación universal es indeseable es difícil determinar mediante una solución descentralizada quién debe cooperar y quién no. En tales casos los mecanismos descentralizados tienden a producir demasiada o muy poca cooperación. Puede ser necesaria una solución centralizada como en Lake Wobegon. Esto sugiere un proceso de dos pasos: la acción colectiva descentralizada con participación universal establece una institución central con capacidad para imponer la participación selectiva. La relación entre huelgas y gremios es un buen ejemplo. Antes de que los trabajadores estuvieran organizados no era posible dirigir a algunos de ellos a la huelga: debían ser todos o ninguno.

Las soluciones descentralizadas pueden producirse mediante una variedad de motivaciones individuales: el propio interés, el altruismo, las normas sociales o alguna combinación de estas cosas. Hay dos errores que se deben evitar cuando se trata de explicar la conducta cooperativa. El más burdo es creer que existe una motivación privilegiada —el interés propio, por ejemplo— que explica todas las instancias de la cooperación. Un error más sutil es creer que cada instancia de cooperación puede explicarse mediante una motivación. En realidad la cooperación se produce cuando y debido a que diferentes motivaciones se refuerzan unas a otras.

El interés propio puede parecer una motivación improbable ya que el problema de acción colectiva se define en parte mediante la cláusula de que no es egoístamente racional cooperar. Y en un problema de un paso esto es realmente cierto. Cuando la misma gente enfrenta problemas de acción colectiva una y otra vez puede ser en el propio interés de ella cooperar por una esperanza de reciprocidad, por temor de la represalia o por ambas cosas. En las interacciones repetidas cada persona debe elegir un *mecanismo de reacción* que le indique qué hacer en toda interacción dada como función de lo que ella y otras hicieron en interacciones previas. Una función de reacción particularmente simple como "Esto por aquello" indica a la gente que comience a cooperar en la primera ronda y luego coopere en toda otra ronda posterior si y sólo si todos los otros cooperaron en la ronda previa. Si todos adoptan este principio todos cooperan en cada interacción. En ciertas condiciones la adopción universal de "Esto por aquello" es un equilibrio. Si otros lo adoptan nadie puede hacer nada mejor que adoptarlo también.

La adopción universal del principio "No cooperar nunca" es también un equilibrio pero inferior.

Son muy rigurosas las condiciones en que la gente coopera por interés propio. Los individuos no deben ser demasiado miopes. Para que los movilice la represalia o la reciprocidad futuras deben interesarse por el futuro. En ese caso el interés propio a largo plazo puede sustituir la moralidad o las normas sociales suponiendo que se satisfagan algunas otras condiciones. Las ventajas de la cooperación universal deben ser sustanciales; la ventaja derivada de la no cooperación unilateral no demasiado grande; y la pérdida por la cooperación unilateral pequeña.[8] Finalmente cada individuo debe estar muy convencido de que los otros individuos son racionales y están plenamente informados acerca de la situación. Como no hay ninguna estrategia dominante él no adopta "Esto por aquello" a menos que esté seguro de que también lo harán los otros. En los grupos grandes con mucha gente que no se conoce demasiado bien entre sí es improbable que se realice esta última condición.[9] Si a muchas personas se les preguntara por qué cooperan probablemente responderían que lo hacen porque otros han cooperado en el pasado pero es probable que esto refleje una norma de justicia más que un mecanismo de reacción en un equilibrio de interés propio.

Por lo tanto creo que la mayor parte de la cooperación se debe a motivaciones no egoístas de una u otra clase. Típicamente coexisten varias motivaciones que se refuerzan unas a otras. Para ilustrar esta proposición volvamos a lo que creo que es el típico caso de acción colectiva representado en la Figura XIII.3 y supongamos que los individuos poseen las distintas motivaciones no egoístas discutidas en el capítulo 6. Algunos son kantianos: desean hacer lo que sería mejor si todos lo hicieran. Algunos son utilitarios: desean promover el bien común. Algunos están motivados por la norma de la justicia: no desean aprovechar de la cooperación de los otros pero tampoco desean cooperar cuando son pocos quienes lo hacen. Nunca hay muchos kantianos pero supongamos que hay tantos como m. En tanto el número de otros cooperadores esté entre m y n el utilitario deseará cooperar también ya que en ese intervalo cada acto adicional de cooperación incrementa el beneficio promedio. Los kantianos pueden actuar como desencadenantes o catalizado-

8 Estas declaraciones son aproximadas pero se las puede hacer precisas.

9 En algunos grupos pequeños y muy unidos se puede realizar. La comunidad de los banqueros occidentales al parecer consigue mantener un frente unido hacia los países deudores del Tercer Mundo por la creencia de que una sola defección deshará todo.

res para la conducta utilitaria y los utilitarios como un multiplicador para los kantianos.

Los utilitarios mismos pueden actuar como catalizadores para la gente motivada por la norma de la justicia. Para cada uno de estos últimos hay cierto número de otros cooperadores que desencadenarán su cooperación. A algunos se los puede convencer fácilmente por la vergüenza para que cooperen mientras que otros se presentan sólo cuando casi todos se han unido al esfuerzo. Para algunos la suma total de kantianos y utilitarios puede ser suficiente. Para otros puede ser suficiente la suma total de kantianos, utilitarios y aquellos que son motivados por la suma total de kantianos y utilitarios. Etcétera. Según la constelación de motivaciones la reacción en cadena puede llegar a la cooperación universal o casi. Como la norma de la justicia es insensible a los resultados no hay nada que la detenga en su curso aun cuando fuera mejor para todos que no lo siguiera.

En la vida real nadie actúa como utilitario aunque sólo sea porque es difícil imaginar la forma de la curva del beneficio promedio. Pero hay pruebas de que alguna gente posee el instinto característicamente utilitario de cooperar más cuando los otros hacen menos y viceversa.[10] Por supuesto que la norma de la justicia señala en la dirección exactamente opuesta. Por definición el kantianismo no es sensible a lo que hacen los otros. Casi nada se sabe acerca de la distribución de estas motivaciones en la población y el modo en que interactúan para producir la cooperación descentralizada.

[10] Esto corresponde incluso cuando las decisiones son tomadas simultáneamente si se deben hacer elecciones simultáneas en muchas ocasiones sucesivas. La decisión acerca de votar en una elección dada puede depender del resultado de la última elección. De este modo pueden generarse ciclos de telarañas políticas.

14

Negociación

Hay dos tipos de cooperación. En uno tiene sentido hablar de actos individuales de cooperación. En el otro la unidad básica es una pauta de conducta cooperativa: un conjunto de actos de cooperación. Limpiar los residuos del parque o pagar los propios impuestos son ejemplos del primer tipo. Estos son actos que benefician a otros aun cuando nadie más coopere. La Bandera Viviente ilustra el segundo. Por ejemplo si un solo individuo saliera a la calle con una gorra roja en la cabeza, ello no beneficiaría a nadie. Hace falta una cantidad de personas para formar algo que se parezca a una bandera. Esto es cooperación en el sentido literal cotidiano, en que significa cooperar *con* otra gente: unirse por las manos con ella y caminar a su lado. O considérese la cooperación de los trabajadores y de los poseedores de capital en la producción. La fuerza laboral sola o el capital solo no producen ningún valor. Para lograrlo deben *interactuar* en la producción. Los beneficios por la división del trabajo son otro ejemplo. Una firma que se especializa en la impresión de libros es improductiva a menos que haya otra firma que se especialice en tipografía. En este capítulo considero la cooperación en este segundo sentido interactivo.

La cooperación con buenos resultados en este sentido requiere la solución de dos problemas. En general debe haber un mecanismo para dividir los beneficios de la cooperación. En los casos en que la cooperación universal no tiene sentido debe haber también un mecanismo para decidir a quién se le debe permitir la ventaja. Cada problema puede resolverse de manera descentralizada o centralizada. El mecanismo descentralizado que es el tema de este capítulo es la *negociación*.[1] En el capítulo siguiente considero los mecanismos centralizados.

[1] También se puede requerir que la negociación logre la cooperación en el primer sentido individual. Si no tiene ningún sentido que todos limpien los residuos del prado la negociación puede producirse para determinar quién debe eximirse. Si alguna gente obtiene menos o sufre más por la cooperación se puede recurrir a la

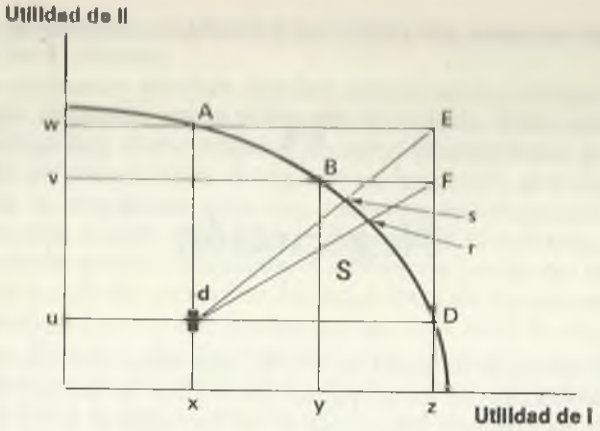


Figura XIV.1

Los problemas más simples de negociación comprenden a sólo dos personas. Pueden ser el vendedor y el comprador de una casa que negocian el precio, una pareja que se está divorciando y negocia la custodia del hijo, un gremio y un empleador negociando por la tasa salarial o dos países que negocian el trazado de una frontera que los separa. Puede haber una cantidad de resultados incluido aquel en que las partes no llegan al acuerdo. Cada posible resultado da cierto nivel de utilidad a cada parte.

En la Figura XIV.1 las posibles combinaciones de utilidad están en el conjunto *S* limitado por los dos ejes y la curva. Si las partes no llegan al acuerdo sus utilidades están representadas por el punto de desacuerdo *d*. Obviamente a las partes les va mucho mejor si llegan a un acuerdo que si no lo consiguen. Pero la misma multiplicidad de acuerdos posibles puede impedir la realización de alguno de ellos ya que cada parte desea un acuerdo que favorezca sus intereses. (Otros detalles de la figura se explican luego.)

La negociación por la custodia de un hijo puede usarse como ilustración. Aquí suponemos que el objeto de la negociación es obtener la custodia de dos hijos, una chica y un muchacho. Hay cuatro resultados básicos: el padre obtiene la custodia de ambos hijos;

negociación para determinar la cantidad de compensación que ellos deben recibir. Todo cuanto se dice en este capítulo sobre la negociación se aplica también a tales casos.

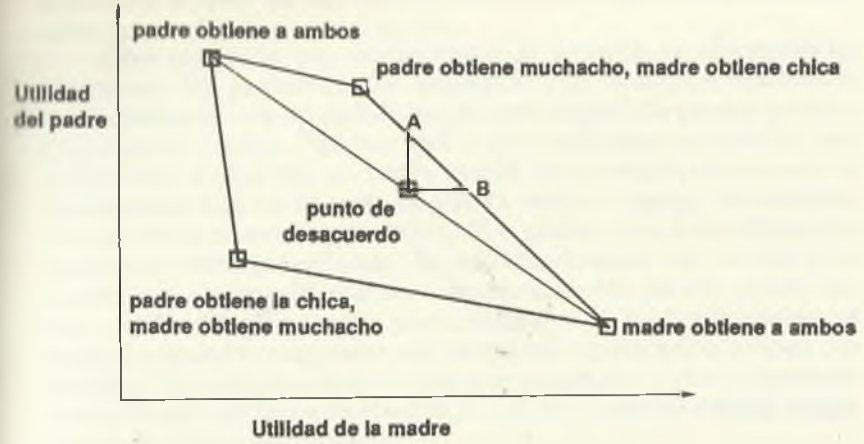


Figura XIV.2

la madre consigue a ambos; el padre recibe al muchacho y la madre a la chica; el padre consigue a la chica y la madre al muchacho. La utilidad de estos resultados para los padres está representada por los vértices de la Figura XIV.2

Al padre le interesa más obtener la custodia del hijo mientras que la madre desea conseguir la tenencia de ambos hijos. Además hay una cantidad de resultados mixtos que dan utilidades que corresponden a las líneas entre los vértices y hasta puntos interiores. Los resultados mixtos se generan de dos maneras. Pueden ser loterías que asignan varias probabilidades a los resultados básicos o pueden ser resultados básicos combinados con pagos secundarios. La negociación de la custodia a menudo está vinculada con la negociación financiera. El punto de desacuerdo es el que se produce si las partes van a la corte. He supuesto que la corte tiene iguales probabilidades de otorgar al padre o a la madre la custodia de ambos hijos de modo que desde el punto de vista de ellos es como si la corte arrojara una moneda entre estos dos resultados. Los resultados en el triángulo definido por *A*, *B* y el punto de desacuerdo son mejores para los dos padres que una solución impuesta por la corte. Nótese que uno de los resultados básicos es peor para ambos que el resultado del desacuerdo.

El resultado depende del *mecanismo de negociación* que determina la secuencia de propuestas y contrapropuestas. Se puede pensar de manera abstracta en el mecanismo como en un recurso que para todo par (S, d) elige un resultado S a realizarse. El resul-

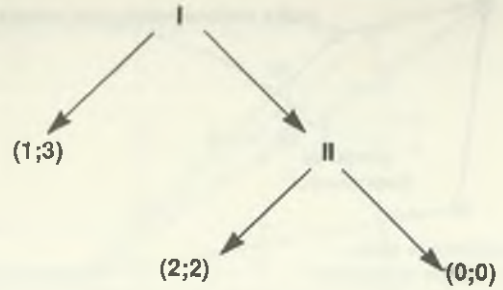


Figura XIV.3

tado estará en algún punto "a" nordeste del punto de desacuerdo ya que ninguna parte aceptará un resultado que le dé menos de cuanto puede obtener abandonando la mesa de negociaciones. Más allá de este hecho obvio tenemos poco entendimiento sólido de la negociación. Sabemos cómo varios elementos de la situación afectan el resultado cuando otras cosas se mantienen constantes pero eso no es lo mismo que poder decir cuál será el resultado cuando se consideran todas las cosas. Sigue un breve panorama de estos mecanismos parciales.[2]

Un elemento que impulsa a los negociadores al acuerdo es el costo de negociar. Mantener un aparato negociador con funcionarios pagados o abogados de altos honorarios resulta costoso. El aplazamiento del acuerdo es costoso en sí mismo si las partes prefieren tener los beneficios antes que después como sucederá con la mayoría de las personas.[3] Si las partes no estuvieran negociando por un pastel que se reduce podrían seguir regateando para siempre. La parte con más recursos puede beneficiarse dilatando deliberadamente el proceso al saber que la otra prefiere llegar a un acuerdo desfavorable antes que a un acuerdo más favorable más tarde. En la negociación por divorcio el esposo a menudo obliga a

[2] Siendo la teoría de la negociación un tema un tanto arcano la exposición que sigue está aun más alejada del análisis riguroso que en otras partes de este libro.

[3] Véase capítulo 5.

la mujer a aceptar un acuerdo desfavorable porque ella no tiene recursos para pagarle a un abogado.

Otro elemento que puede forzar el acuerdo es el empleo de amenazas. Un gremio puede amenazar con la huelga esperando que la firma se vea disuadida por la perspectiva de perder producción y quizá clientes. Apostando a la preocupación de la madre por el bienestar de un hijo un padre puede decir que no se ocupará en absoluto del hijo en el caso de que la madre obtenga la custodia. Esa amenaza no será muy creíble. Si el padre está suficientemente interesado como para desear la custodia deseará ver al hijo si la custodia la obtiene la madre. La amenaza del gremio puede ser más creíble si posee fondos para huelgas y si los trabajadores no están demasiado recargados con los pagos hipotecarios y cosas por el estilo. Un modo de hacer creíble una amenaza es comprometerse a ponerla en práctica aun cuando no sea en el propio interés hacerlo cuando llegue el momento.

Las normas sociales también pueden darles credibilidad a las amenazas que de otra manera parecen vacuas. Considérese el juego representado en la Figura XIV.3 Con jugadores racionales el resultado de este juego será (2; 2). El jugador 1 se moverá a la derecha previendo que II se moverá entonces a la izquierda. Aunque II pudiera amenazar a la derecha si I se mueve a la derecha la amenaza no es creíble. Pero supongamos que II es un "hombre de honor" conocido porque jamás hace una amenaza en vano o por no cumplir una promesa. En ese caso la amenaza de moverse a la derecha si I se mueve a la derecha *es* creíble y I se moverá a la izquierda si es racional. Si también I es impulsado por un código de honor que le dice que no debe permitir que se aprovechen de él se moverá a la derecha y perderá antes que ceder a la amenaza. En consecuencia ambos estarán en peores condiciones de cuanto hubiese sido el caso si I hubiera sido racional.

Efectos semejantes pueden ser producidos por las normas de distribución. Considérese la Figura XIV.4. Los jugadores racionales convergen en (3; 1). Toda amenaza de II de ir a la derecha no será creíble. Pero supongamos que II está motivado por una norma igualitaria. En ese caso puede estar dispuesto a cortarse la nariz para estropearse la cara: prefiere no tomar nada antes de aceptar una distribución injusta. Sabiendo esto I se mueve a la izquierda si es racional. Pero una vez más I puede ser impulsado por consideraciones normativas. Por ejemplo puede creer en una norma de equidad que justifica la recompensa desigual por contribuciones desiguales. Si I cree que ha efectuado una contribución mayor que II también él puede preferir no tomar nada antes que aceptar la distribución igualitaria.

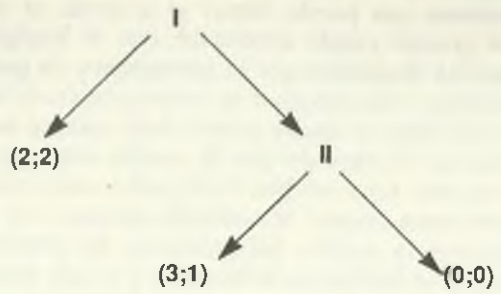


Figura XIV.4

El acuerdo se ve facilitado si un resultado es especialmente saliente. Cuando dos países están negociando por su frontera común su tarea se ve enormemente facilitada si hay un río que atraviesa la región fronteriza. Cuando un país que surge de la dominación colonial debe elegir un idioma oficial el lenguaje de la potencia colonial puede ser el único aceptable para las tribus con dialectos que difieren mucho. Cuando hay dos contendientes para el trono real un régimen republicano puede ser lo único en lo que pueden ponerse de acuerdo. La división igual de los beneficios de la cooperación no siempre es un concepto significativo pero cuando lo es con frecuencia surge como el punto focal del acuerdo.[4] También es muy grande la fuerza del precedente. Aun cuando se haya modificado el poder negociador relativo de las partes la mera dificultad de hallar un nuevo acuerdo puede mantener en vigencia el antiguo. A veces estos resultados salientes compiten entre sí. Una parte dice: "Dividamos por partes iguales" y la otra: "Hagamos como hicimos el año pasado".

En una situación transparente estos mecanismos pueden forzar un acuerdo inmediato. Aunque el resultado estará modelado por las amenazas creíbles que las partes pudieran hacer no hay ninguna necesidad de llevarlas a cabo. Cuando las partes se sientan a negociar el resultado es una conclusión predeterminada. Esto no significa que no haya ninguna acción sino sólo que se la desplaza a la etapa anterior en que las partes tratan de preparar el marco de la negociación en su favor. Para hacerse menos vulnerables a las amenazas el gremio reúne fondos para huelga y la firma prepara inventarios. La firma puede elegir una tecnología inferior si los mejores métodos de producción implican maquinaria que la harían especialmente vulnerable a las huelgas o al sabotaje. O la firma puede tomar de preferencia a trabajadores casados que es probable que tengan que efectuar altos pagos de hipoteca que los haga menos propensos a realizar huelgas. Esta clase de competencia por la posición es perjudicial. Es una técnica para aumentar la porción propia de la torta a expensas de reducir el tamaño de la torta. En ciertas circunstancias los trabajadores desean persuadir a la firma de que no harán huelga para que la firma no deba realizar esas prácticas perjudiciales que reducen el total a compartir. Para que tenga el efecto deseado una promesa de no hacer huelga debe hacerse creíble, por ejemplo no formando un fondo para huelgas o publicando un compromiso.

Pero habitualmente el contexto de la negociación dista de ser transparente. Las partes tienen conocimientos incompletos acerca de la otra y como consecuencia no se puede llegar a ningún acuerdo. Si el vendedor cree que el comprador está dipuesto a pagar hasta 100.000 dólares por la casa cuando en realidad este último pagará a lo sumo 90.000, tal vez no se llegue a ninguna transacción aun cuando el vendedor hubiese estado dispuesto a vender la casa por 80.000. El gremio puede creer que la firma está en mejores condiciones financieras de cuanto es el caso. Esto no es sólo incertidumbre común. Se ve agravada por el hecho de que cada parte posee y sabe que la otra parte posee un incentivo para tergiversar sus preferencias. Si la firma dice que está en malas condiciones el gremio fácilmente desecha la afirmación como una parte habitual de la negociación. Todos los abogados que se especializan en divorcios saben que a menudo los padres fingen interés en la custodia para forzar un acuerdo financiero favorable.

Un aspecto paradójico de la incertidumbre se refleja en un dicho de Groucho Marx: "Yo no me haré socio de un club que me acepte como socio". A veces el hecho mismo de que se llegue a un acuerdo sugiere que era desfavorable. Imaginemos que en un mercado oriental usted encuentra una alfombra que cree que se trata de un genuino producto de Uphistan que, en su opinión, puede costar cinco mil dólares en Nueva York. En realidad no puede permitírsela pero no desea perder la oportunidad de una ganga. Usted se compromete ofreciendo quinientos dólares sin creer realmente que

[4] Cuando es indivisible el objeto de la negociación las loterías de probabilidad pareja pueden servir a la misma función salvo que hay poco para impedir que la parte perdidosa reniegue el arreglo.

la oferta será aceptada. Para su gran sorpresa es aceptada sin más regateos. Usted se retira con la alfombra y una incómoda sensación de que todo es demasiado bueno para que sea cierto porque ¿hubiese sido aceptada la oferta si la alfombra fuese genuina? Esta "maldición del ganador" surge porque la aceptación de la otra parte le da nueva información que de haberla poseído anteriormente lo hubiese disuadido de hacer la oferta. La moraleja es: nunca haga una oferta que usted lamentará haber hecho en el caso de que se la acepten.[5]

Desplacemos el foco de la discusión del logro de un acuerdo a la cuestión de qué acuerdo es aquel al que se llega. A menudo el resultado de la negociación refleja la justicia según san Mateo: a aquel que posee se le debe dar. Considérese el ejemplo de la división de mil dólares del capítulo 11. Supongamos contrariamente a lo que supuse allí que los dos pueden comunicarse y discutir la división. Si uno es rico y el otro es pobre el primero recibirá la parte del león. Como realmente no necesita el dinero puede pedir, digamos, ochocientos dólares y decirle al otro: "Tómelo o déjelo". Como el otro necesita el dinero lo toma. Análogamente a la gente que es adversa al riesgo o miope le va peor que a aquellos a los que no les molesta jugar o esperar.[6]

Un problema no resuelto se refiere al impacto de la variedad de alternativas sobre el resultado final. Supongamos que en la Figura XIV.1 las partes han acordado el resultado *s*. Otro par de negociadores enfrentan una situación semejante sólo que hay menos resultados posibles. Específicamente el conjunto *S* es truncado por la línea horizontal que empieza en *B* de modo que sólo son factibles los resultados por debajo de esa línea. Podría ser un gremio y una firma negociando por la duración de la jornada laboral con la línea que representa un límite superior impuesto legalmente. La pregunta es si el resultado diferirá cuando se trunque el conjunto. Una idea intuitivamente plausible es que no puede importar si las partes pierden algunos resultados posibles que de todos modos no hubiesen elegido. Como *s* era el resultado en el problema de negociación mayor y sigue siendo factible en el problema menor también debe ser el resultado en el problema menor. El resultado debe ser "independiente de las alternativas irrelevantes".[7] Otra idea

[5] El juicio de Salomón proporciona otra ilustración del modo en que la conducta negociadora puede revelar preferencias.

[6] La aversión al riesgo y la miopía pueden ser efectos de la pobreza pero también pueden presentarse con independencia de la pobreza.

[7] Con respecto a la elección individual éste es un principio muy constrictivo. Supongamos que el menú de un restaurante ofrece tres alternativas: bistec, pollo y

plausible es que el poder negociador de las partes depende en parte del mejor resultado que puedan obtener. Pero estas ides se contradicen entre sí.

Considérese de nuevo la Figura XIV.1. En el conjunto *S* completo lo mejor que puede conseguir II para sí es *w* ya que I no aceptará menos que *x*. Del mismo modo I no puede esperar obtener más que *z* ya que II no aceptará menos que *u*. En el conjunto truncado el mejor resultado para II es *v*. Parece plausible que el resultado final sea sensible al mejor resultado al que las partes pueden llegar. No es justo que una parte obtenga casi el máximo de lo que puede obtener mientras la otra deba contentarse con mucho menos. En el conjunto truncado esperaremos que el resultado cambie en favor de I ya que II llegará casi al máximo si el resultado se mantiene en *s*. Un modo de especificar esta idea es que la ganancia de las partes comparada con el punto de desacuerdo debe ser proporcional a las cantidades máximas que ellas pueden obtener. En la Figura XIV.1 el resultado debe ser *s* en el conjunto completo y *r* en el conjunto truncado. Pero esto va contra la independencia de las alternativas irrelevantes. Como dije el problema está sin resolver. Tal vez el consenso entre los estudiosos sea que la gente racional no tenga en cuenta las alternativas irrelevantes pero que sí lo haga la gente real.

También surgen problemas de negociación en los grupos más grandes. A veces no tiene sentido o incluso es perjudicial que todo el mundo participe de una tarea cooperativa. Decidir quién va a tener ventajas y cuándo se debe pagar a los cooperadores son asuntos para la negociación. Los sistemas legales pueden establecerse de diferentes maneras. Es mejor para todos que haya leyes antes que ninguna ley pero cada arreglo legal particular beneficia a algunos más que a otros. La negociación es necesaria para lograr el acuerdo. Incluso si todas las firmas de una industria están de acuerdo en la necesidad de limitar la producción deben negociar acerca de las cuotas de producción. Los gremios que pertenecen a una organización central deben negociar entre sí para coordinar sus reclamos antes de que puedan negociar con los empleadores. Los partidos que integran un gobierno de coalición negocian acerca de quién obtendrá qué ministerio. La Constitución norteamericana fue en parte un resultado de la negociación. Alexander Hamilton

pizza. Decido pedir pollo pero cuando el camarero me dice que ya no queda pizza cambio de idea y pido bistec. A menos que la falta de pizza me diga algo acerca de la probable calidad del pollo esta conducta es irracional. El principio es más controvertido en contextos de negociación.

propuso que la representación en el Congreso se basara únicamente en el número de habitantes libres de cada Estado. Los Estados sureños deseaban que cada persona, esclava o libre, contara plenamente. El resultado fue un término medio: cada esclavo debía contar como tres quintos de una persona.

La negociación entre muchas personas puede fracasar fácilmente. Cuando hay muchos arreglos mutuamente benéficos con diferentes ganadores y perdedores nadie desea ser el perdedor. La misma multiplicidad de los acuerdos cooperativos puede impedir que se realice alguno de ellos. Puede ser una ventaja si uno de los negociadores es lo bastante fuerte como para imponer su resultado preferido no por la fuerza sino simplemente diciéndoles a los otros grupos que lo tomen o lo dejen. Como él es fuerte le importa menos que se llegue a un acuerdo y de ahí que su ultimátum sea más creíble de cuanto pudiera serlo si lo hiciera alguno de los otros. Un orden sesgado es preferible a la anarquía. Un resultado naturalmente saliente también puede permitir que las partes se pongan de acuerdo. La representación igual de todos los partidos en el gobierno o de todos los Estados en el Senado pueden ser puntos focales de acuerdo.

Negociar entre más de dos personas es cualitativamente diferente de negociar entre dos personas porque permite la formación de *coaliciones*. En la negociación de tres partes dos partes pueden aliarse contra la tercera. La política británica del siglo XIX es un caso clásico. La aristocracia terrateniente y los capitalistas industriales se aliaron contra los trabajadores para mantener los salarios bajos en la industria minera en la que ambas clases pudientes tenían intereses. Los capitalistas y los trabajadores se aliaron contra los terratenientes para rechazar las leyes de granos que al proteger a los agricultores británicos hacían caro el grano. Para granjearse el apoyo de los trabajadores en esa cuestión los terratenientes prometieron su ayuda en la lucha por la jornada de diez horas. Hoy la política del Congreso y la política internacional ofrecen numerosas instancias de la formación de coaliciones.

Aun cuando no se forma ninguna coalición la posibilidad de que se forme alguna puede modelar el resultado de la negociación. Supongamos que varias personas están negociando acerca del modo de distribuir los beneficios de una empresa cooperativa y que se propone cierta distribución. La distribución propuesta no será aceptada si una coalición menor del grupo puede derivar mayores ventajas retirándose de la empresa conjunta para establecer su propia empresa más pequeña. Una distribución aceptable o estable es la que no crea ningún incentivo para retirarse de una coalición. A veces hay muchas distribuciones con esta propiedad: otras negociaciones deben llevarse a cabo para determinar cuál de ellas se realizará. A veces no hay distribuciones con esta propiedad. Un ejemplo es un juego en el que a tres jugadores se les dice que pueden dividir mil dólares del modo en que lo deseen. El método de decisión es la votación de la mayoría. Luego toda distribución propuesta puede ser bloqueada mediante una coalición. Por ejemplo si se propone (50; 50; 0) la primera y la tercera personas pueden bloquearla proponiendo (75; 25; 0). Esta a su vez puede ser bloqueada por la segunda y la tercera personas que proponen (0; 50; 50). Y así en más.

La teoría de las coaliciones es un tema técnicamente formidable, difícil de transmitir mediante simples ejemplos y razonamiento intuitivo. Por lo tanto, lo dejaré en este punto. Por suerte en un sentido no es mucho lo que se pierde ya que la teoría tiene pocos resultados sólidos. Por supuesto que en otro sentido esto es muy desafortunado porque la negociación y la formación de coalición son hechos masivamente importantes de la vida social.

15

Instituciones sociales

Las instituciones impiden que la sociedad se desmorone siempre que haya algo que impida que se desmoronen las instituciones. Por una parte las instituciones nos protegen de las consecuencias destructivas de la pasión y del interés propio pero por la otra las instituciones mismas corren el riesgo de ser socavadas por el interés propio, la "herrumbre de las sociedades" como la denominaba de Tocqueville. Una institución presenta digamos dos caras. Parece actuar, elegir y decidir como si fuera un mandamiento individual pero también es creada y está compuesta por individuos. Cada cara merece atención. Si bien la segunda es más fundamental empiezo por la primera cara y más familiar.

Con este fin una institución puede definirse como un mecanismo que pone en vigencia reglas. Las reglas rigen la conducta de un grupo bien definido de personas mediante sanciones externas y formales. El contraste implícito aquí es con las normas sociales que imponen reglas mediante sanciones externas e informales y con las reglas internalizadas. Un policía puede multarme si ensucio el parque. Si no hay ningún policía cerca otra gente puede mirarme mal. Si no hay ninguna otra persona cerca mi propia conciencia puede ser un disuasivo suficiente.

Las instituciones pueden ser privadas o públicas según la naturaleza de las sanciones. Las instituciones privadas incluyen firmas, gremios, organizaciones religiosas y universidades. La principal sanción de que disponen es la expulsión del grupo. Para lograr que la gente ingrese ofrecen beneficios que varían de un salario o un título a la absolución de los pecados. Las instituciones públicas incluyen el Congreso, la Comisión de Valores y Bolsa, la Corte Suprema y la Junta de Educación. Sus sanciones apoyadas por el sistema de imposición de la ley incluyen subsidios, impuestos, multas y encarcelamientos. Las reglas impuestas incluyen leyes, decisiones judiciales, decretos administrativos y órdenes ejecutivas.

Las instituciones nos afectan de una cantidad de maneras: obligándonos a actuar de ciertos modos; obligándonos a financiar

actividades por las que de otro modo no pagaremos; permitiéndonos hacer cosas que de otro modo no podremos hacer; dificultándonos más la realización de ciertas cosas de cuanto pudiera ser el caso de otra manera; y cambiando el contexto para la negociación entre partes privadas. Consideraré estos mecanismos en ese orden.

Modificar la conducta mediante el uso de la fuerza es el aspecto más notable de las instituciones. Aquí "fuerza" significa toda acción destinada a hacer que una práctica indeseada les resulte más costosa a aquellos que pueden sentirse tentados de realizarla. Las instituciones públicas en particular se apoyan mucho en este medio para hacer observar sus reglas. Supongamos que el Estado impone un gravamen al licor para disuadir a la gente en cuanto a beber. Esto implica dos clases de fuerza. El Estado emplea la fuerza contra los compradores de licor al hacer más costosa la bebida pero también usa la fuerza contra los vendedores al hacer más costoso o riesgoso vender licor de contrabando. Si el propósito del gravamen es simplemente el de generar ingresos, sólo la segunda clase de fuerza es la implicada. Típicamente los ingresos estatales se emplean para financiar bienes públicos que de otra manera no se producen, como el conocimiento científico básico o la defensa nacional.

Las instituciones privadas también usan la fuerza y no sólo amenazando con la expulsión. Una asociación de empleadores puede multar a las firmas asociadas que violan sus instrucciones relativas hasta donde pueden llegar en las concesiones salariales. Una firma puede castigar a un trabajador poco dispuesto denegándole la confirmación en el puesto o la promoción. Una iglesia puede castigar el divorcio rehusándose a ser parte de un nuevo casamiento. La amenaza última es la expulsión, el despido o la excomunión pero la institución suele poseer un espectro mayor de sanciones.

Mientras la fuerza se propone hacer más costosa la conducta indeseada la inducción funciona haciendo menos costosa una conducta deseada. El Estado ofrece exenciones impositivas para la inversión o para las donaciones para caridad.[1] Subsidia firmas en regiones periféricas o universidades que aceptan estudiantes de grupos minoritarios. En algunos países apoya a los agricultores que cultivan la tierra y en otros por no cultivarla. A menudo hay una elección entre la fuerza y la inducción. En las sociedades modernas el voto suele ser voluntario, a veces obligatorio, pero nunca (que yo sepa) inducido mediante recompensas. En la Atenas clásica

[1] Indirectamente las inducciones presuponen fuerza ya que las instituciones pueden ser castigadas si no entregan la recompensa.

por contraste se pagaba a los ciudadanos para que asistieran a la asamblea. A los trabajadores se los puede obligar a ingresar en el gremio si hay un taller cerrado o se los puede inducir mediante favorables programas de jubilación y seguro.

Algunas instituciones son establecidas para permitir que la gente haga ciertas cosas en lugar de disuadirlas o inducirlas. Las leyes de contrato sirven al propósito que permite que la gente haga promesas vinculantes que si no no serían creíbles.[2] Sin contratos ejecutables la interacción y la planificación a largo plazo se apoyan en las frágiles bases de la honestidad y las amenazas creíbles. Es interesante que no haya instituciones que ayuden a la gente a hacer compromisos creíbles de dañarse a sí misma o a otra gente. La amenaza de matarme a menos que consiga hacer lo que quiero podría hacerse creíble si hubiera una institución legalmente autorizada y obligada a matarme si yo no lo hiciera. La amenaza de retirar mis asuntos de la firma a menos que obtenga un descuento podría hacerse creíble si existiera una institución autorizada y obligada a procesarme por daños si yo no lo hiciera. Es claramente un bien que no existan instituciones de esta clase. Es más intrigante que no haya ningún medio institucional para aumentar el autocontrol. Si deseo dejar de fumar puedo recibir de buen grado la oportunidad de hacer un compromiso obligatorio de pagar mil dólares para caridad en el caso de que retome el vicio.

Las leyes matrimoniales habilitan: sin ellas no es posible hacer un creíble compromiso para toda la vida con otra persona. Las leyes de divorcio que son el otro lado de la moneda son restrictivas: hacen difícil deshacer el compromiso. No obligan a la gente a seguir casada pero crean un contrapeso a los deseos impulsivos de separarse. Las instituciones de esta clase más importantes son las constituciones. Las partes de una constitución que hacen que sea más difícil cambiar la constitución que poner en vigencia legislación común son análogas a las leyes sobre el divorcio. Se supone que no crean un sistema duradero[3] sino que obligan a la gente a pensar dos veces antes de cambiarla. Por ser restrictiva una constitución también es habilitante. Por ejemplo sería imposible la planificación económica a largo plazo por parte de los individuos si no existieran garantías constitucionales contra la confiscación de la propiedad.

Finalmente las instituciones pueden afectar la conducta al alterar el contexto de negociación para los individuos. En el capítulo precedente dije que como el resultado de la negociación está determinado en buena medida por el conjunto de acuerdos factibles y el resultado del desacuerdo las partes tienen un incentivo para actuar estratégicamente según estos elementos de la situación. Las partes exteriores como el Estado pueden también desear modificar la situación con el fin de la eficiencia o con propósitos de distribución (como se discute luego). El resultado de la negociación colectiva se ve afectado por límites impuestos legalmente sobre la jornada laboral[4] y por leyes que requieren o permiten arbitraje vinculante si las partes no llegan a un acuerdo. La abolición de la cárcel de deudores tuvo un gran impacto sobre los contratos privados, como el debilitamiento del principio "que el comprador esté enterado".

Cuando las instituciones afectan el bienestar de las personas pueden mejorar las condiciones de todos, pueden mejorar las condiciones de algunos a expensas de otros o hacer que todos estén peor. Considérese un impuesto a las actividades no agrícolas para subsidiar a los agricultores. Inicialmente la distribución del ingreso está en *A* en la Figura XV.1.

Un impuesto en porcentaje sobre el ingreso que no deriva de actividades agrícolas suele conducir a una pérdida en el ingreso total ya que aquellos a los que se les cobra el gravamen tienden a trabajar menos.[5] Como todos los puntos de la línea *EF* representan distribuciones de ingresos que suman el mismo total la distribución después de la transferencia debe estar en algún punto *C* por debajo de esta línea. En *C* los agricultores ganan poco comparado *A* mientras los no agricultores pierden mucho. Incluso puede suceder que la pérdida de ingreso de los no agricultores disminuya la demanda de productos agrícolas en tal medida que incluso los agricultores terminen perdiendo y siendo entonces *D* la distribución final. Cualquier resultado y en especial el último puede conducir fácilmente a la presión política de abolir el impuesto y volver a *A*. Pero supongamos que alguien inventa una forma inteligente de re-

[2] Esta función de permitir también se basa en la fuerza ya que los contratos son legalmente ejecutables.

[3] Según dicen los estudiosos del derecho, la constitución no es un pacto suicida.

[4] Si como se vio en el capítulo precedente el poder de negociación se ve afectado por el mejor resultado que las partes pueden obtener esto tiene valor aun cuando la negociación irrestricta hubiese conducido a una jornada laboral más corta que el límite impuesto legalmente.

[5] Esto puede parecer obvio pero no lo es y de hecho puede ser falso. Cuando se grava el ingreso la gente puede trabajar más para mantener el nivel de vida al que ha estado acostumbrada. Pero habitualmente este efecto se ve dominado por la tendencia a preferir el ocio sobre el trabajo cuando el trabajo se torna menos remunerativo.

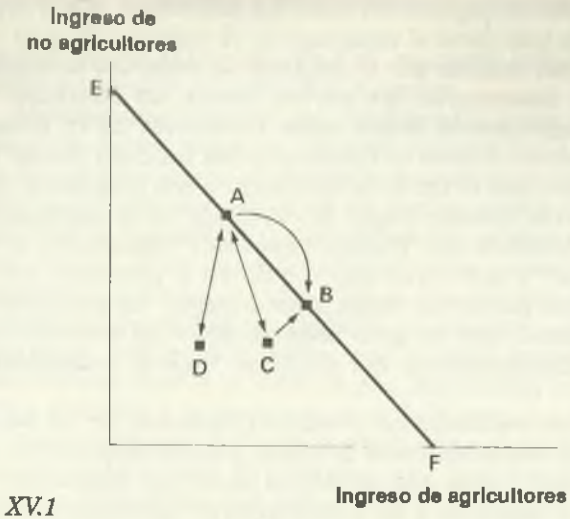


Figura XV.1

caudación impositiva que pueda lograr transferencias sin pérdida de producción.[6] Esto puede conducir a un cambio de *C* a *B*. Si el recurso se hubiera pensado en primer lugar el cambio pudo haber sido directamente de *A* a *B*.

Como en este ejemplo las instituciones pueden producir cinco clases de efectos. Algunas acciones institucionales son puramente *eficientes*: hacen que todos estén en mejores condiciones como en el cambio de *C* a *B* o de *D* a *A*.[7] Algunas son puramente *redistributivas*: transfieren ingreso sin ningún desperdicio como en el cambio de *A* a *B*. Otras acciones logran la redistribución al costo de cierto desperdicio como en el cambio de *A* a *C*. Aun otras logran la eficiencia[8] a expensas del objetivo de la redistribución como en el cambio de *C* a *A*.[9] Y por último algunas son puramente destructivas al hacer que todos estén en peores condiciones como en el cambio de *A* a *D*.

Estos efectos pueden ser intencionales o no. A menudo el efecto esperado es lograr la redistribución con el desperdicio como un efecto secundario no intencional. O el objetivo es lograr la eficiencia que luego resulta poseer indeseables efectos redistributivos. A veces el objetivo se ve frustrado porque la institución no prevé los efectos de segundo y de tercer orden de sus acciones como lo ilustra la incapacidad de prever la caída en la demanda causada por un nuevo impuesto. Cuando la legislación sobre la custodia de los hijos pasó de la regla de la presunción materna a la regla de que la custodia debía seguir los mejores intereses del hijo los legisladores no previeron que la nueva ley privaría a las mujeres de un elemento que podían usar al negociar el acuerdo financiero. O la institución puede no prever que los individuos se adaptan estratégicamente a sus acciones como en la incapacidad de prever la pérdida de producción causada por un nuevo impuesto. En el primer capítulo se mencionó otro ejemplo de la ingenua creencia de que los individuos regulados por una ley siguen comportándose como si no estuvieran reguladod. Si el Estado obliga a los empleadores a confirmar en el cargo a las personas que han estado empleadas por dos años mucha gente es despedida después de los dieciocho meses. El resultado final puede ser menor seguridad de empleo antes que mayor.

Las instituciones pueden hacer que todos estén en mejores condiciones resolviendo problemas de acción colectiva. Un gremio puede inducir a los trabajadores al ingreso y a seguir órdenes de huelga ofreciendo especiales beneficios a sus miembros. Un partido revolucionario puede obligar al campesinado a participar amenazándolo con la violencia o inducirlo ofreciéndole programas educacionales o ayuda con la cosecha. Para superar la propensión de los ciudadanos al ventajismo el Estado puede obligarlos a pagar impuestos y usar los ingresos para producir bienes públicos. Alternativamente puede obligarlos o inducirlos a actuar de manera cooperadora como cuando se multa a las firmas por contaminar o se da una pensión estatal a los inventores.

[6] En teoría esto puede lograrse mediante el "impuesto de suma global" en que se estima un gravamen para la gente con independencia de cuánto trabaja y gana. Según este plan ellos no tienen motivo para trabajar menos ya que conservan el ingreso completo de cada hora adicional de trabajo.

[7] Hay dos nociones de eficiencia que se confunden fácilmente. Los cambios que favorecen a todos son denominados mejoras Pareto por el economista italiano Pareto. Un estado en que nadie puede estar mejor sin que otro esté peor se denomina óptimo Pareto. Una mejora Pareto puede ser un cambio a un estado óptimo Pareto pero no debe ser necesariamente así si hay espacio para mayor mejora Pareto. Un cambio hacia el estado óptimo Pareto puede ser una mejora Pareto pero no debe ser necesariamente así si alguien debe estar peor como en el cambio de *C* a *A*.

[8] Es decir, la condición óptima de Pareto.

[9] Por supuesto este cambio logra la redistribución en favor de los no agricultores, un efecto que muy bien podría ser la motivación real que subyace en la abolición del impuesto aunque el motivo oficial sea la ventaja en eficiencia.

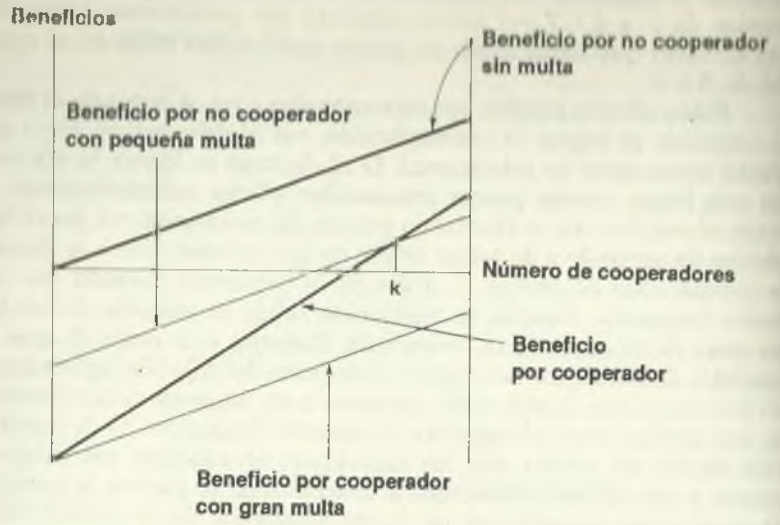


Figura XV.2

El problema de acción colectiva de la Figura XV.2 que se caracteriza por beneficios constantes y costos decrecientes de cooperación muestra cómo grados variados de fuerza pueden hacer cooperar a la gente. Si se impone una gran multa por la conducta no cooperadora a los cooperadores siempre les va mejor que a los que no cooperan. La cooperación es una estrategia dominante. Con una pequeña multa tanto la cooperación universal como la no cooperación universal son equilibrios.[10] La cooperación se logra sólo si la gente está bien informada de modo que pueda contar con la cooperación de los otros. Una vez lograda puede ser estable contra los desertores pero puede ser difícil de lograr. Del mismo modo una gran inducción hará de la cooperación una estrategia dominante mientras que una inducción pequeña creará un equilibrio cooperativo y uno no cooperativo.

[10] Además hay un gran número de equilibrio en el que coopera exactamente la gente *k*. Pero son altamente inestables. Si coopera una persona adicional todos los demás lo hacen ya que a los cooperadores les va ahora mejor que a los no cooperadores. Si una persona deja de cooperar todos los demás lo hacen ya que a los cooperadores ahora les va peor.

He estado diciendo que las instituciones "hacen" o "intentan" esto o aquello pero en términos estrictos esto es una insensatez. Sólo los individuos pueden actuar e intentar. Si pensamos en instituciones como mandamientos y olvidamos que están compuestas por individuos con intereses divergentes podemos desorientarnos desesperadamente. En particular las quiméricas nociones de "la voluntad popular", "el interés nacional" y la "planificación social" le deben su existencia a esta confusión.

Una institución puede ser regida según líneas dictatoriales o democráticas. En el primer caso la institución posee una "voluntad" y un "interés" aunque como veremos puede no ser fácil ejecutarlos. En el segundo caso que es más interesante no es claro cómo se deben definir la voluntad o el interés de la institución. Considérese una asamblea en la que cada miembro es un perfecto representante de los intereses de sus votantes[11] y supongamos que ellos deben decidir entre tres propuestas. Por una cuestión de especificidad piénsese en una asamblea municipal que debe elegir entre construir una piscina de natación cubierta, subsidiar a la orquesta sinfónica local o construir un campo de golf. Si hay una alternativa que todo el mundo cree que es la mejor la elección de esa opción puede ser denominada plausiblemente una expresión de la voluntad popular. Pero en política la unanimidad es la excepción.

Puede parecer que cuando hay un conflicto de interés el voto mayoritario suscita o en verdad constituye la voluntad popular. Pero esta propuesta hace agua. Supongamos que hay tres bloques en la asamblea de aproximadamente igual tamaño que representan a la comunidad empresarial, a los trabajadores industriales y a los profesionales del servicio sanitario y social. Supongamos también que conformándose con el estereotipo de estos grupos clasifican las opciones de esta manera:

	Empresarios	*Trabajadores*	*Profesionales*
Campo de Golf	1	2	3
Orquesta	2	3	1
Piscina de natación	3	1	2

[11] Por supuesto que ninguna representación es perfecta porque los que constituyen el grupo de votantes poseen intereses divergentes. La elección de una persona para representar los intereses del electorado crea exactamente los mismos problemas que los discutidos luego en el texto.

Supongamos que el voto mayoritario es tomado como una expresión de la voluntad popular o del interés de la comunidad. Entonces la voluntad popular es que conviene tener un campo de golf antes que subsidiar a la orquesta ya que los empresarios y los trabajadores juntos forman una mayoría con esta preferencia. Del mismo modo la voluntad popular es que subsidiar a la orquesta es mejor que construir una piscina ya que los empresarios y los profesionales juntos forman una mayoría con esta preferencia. Pero la voluntad popular también apoya la piscina de natación sobre el campo de golf ya que los trabajadores y los profesionales juntos tienen esta preferencia. Y esto sólo puede significar que la noción de voluntad popular es incoherente o que la voluntad popular misma es incoherente como se prefiera. Si un individuo dice que prefiere helado de vainilla al chocolate o chocolate a la fresa y la fresa a la vainilla podemos pensar que él no entiende qué significa preferir algo o que simplemente mezcla las cosas y está confundido. Sin duda no tomamos su declaración como una expresión de lo que él *realmente* desea. Ni debemos tomar las cíclicas preferencias mayoritarias como una expresión de lo que la comunidad *realmente* desea.

Pero en el caso individual habitualmente *hay* algo que una persona realmente desea aunque pueda tener cierta dificultad para clasificarlo. ¿Podemos afirmar lo mismo de la comunidad? Una línea de argumento es que la discusión racional entre los miembros de la asamblea puede superar el conflicto de interés de manera que todos lleguen a ver que un interés tiene mejor base que los otros. Algo como esto a veces puede ser cierto pero está lejos de ser siempre así. A menudo el tiempo es corto y se deben tomar las decisiones antes de que se llegue a un acuerdo; y a veces el acuerdo puede no alcanzarse nunca aunque la discusión continúe indefinidamente. Si la gente tiene ideas diferentes acerca de lo que le agrada hacer en su tiempo libre ninguna cantidad de discusión la persuadirá de que la música es inherentemente más valiosa que los deportes.

Otra línea de argumento puede parecer más promisoria, a saber, si la votación de la mayoría es defectuosa porque descuida la intensidad de las preferencias. Si los amantes de la música tienen preferencias muy fuertes mientras a los otros no les interesa mucho una cosa u otra parece ser que el subsidio de la orquesta es la elección acertada. Si pudiéramos medir y comparar los niveles de bienestar de diferentes personas podríamos decidir que la voluntad popular está en la alternativa que eleva el bienestar de la comunidad total en la medida mayor. Esta propuesta muy pronto se sumerge en un profundo problema filosófico que no debe preocuparnos acá ya que en todo caso es totalmente impracticable. No existe

ningún procedimiento confiable para medir la intensidad de las preferencias aunque sólo sea porque a la gente puede resultarle de su interés tergiversarlas.

Un individuo habitualmente sabe qué desea; he sostenido que la sociedad no. Un individuo suele poder hacer lo que ha decidido hacer; sostendré que una sociedad no puede. Para el individuo no hay ninguna brecha entre la decisión y la ejecución salvo la debilidad de la voluntad y la incapacidad física. La maquinaria de transmisión del cerebro a la mano no tiene ninguna voluntad ni interés propios que se opongan a la orden del cerebro. En contraste una institución debe confiar en individuos con intereses propios. Las decisiones institucionales son fácilmente desviadas y distorsionadas por la conducta interesada de los agentes que deben ponerlas en práctica. La forma más visible y cruel de oportunismo es la corrupción. Los ajenos a la institución pueden sobornar a los funcionarios para que modelen las reglas o violen las reglas en su favor. Si el funcionario busca poder antes que riqueza puede tratar de inflar la maquinaria burocrática y aumentar su personal más allá de cuanto lo requiere la tarea. A veces actúan según su concepción privada del interés de la institución desatendiendo las órdenes superiores.

Para contrarrestar estas tendencias uno puede poner su confianza en el diseño institucional. A los directivos a menudo se los recompensa con acciones para asegurar que su interés privado coincida con el de la firma. Se pueden formular los objetivos institucionales para reducir el alcance del fraude y la corrupción como cuando se imponen gravámenes a la tierra antes que a la producción. A veces los jurados, los jueces y los funcionarios públicos son elegidos al azar para que sea más difícil sobornarlos. Algunos funcionarios públicos son elegidos antes que nombrados para que sean más responsables de sus acciones. Los imperios chinos hacían una práctica de la rotación de los funcionarios para impedir que llegaran a familiarizarse con los terratenientes locales. Puede haber recompensas para los individuos que denuncian las prácticas corruptas. Una institución puede vigilar a otra e incluso acusarla por intento de corrupción.

Estas soluciones tienden a crear sus propios problemas. La rotación, la elección y la elección al azar de funcionarios van en contra de la estabilidad y la eficiencia. Si el motivo de las instituciones es promover la eficiencia no tiene sentido atar las manos de los funcionarios para evitar que acepten sobornos. Los métodos de recaudación impositiva que son menos vulnerables a la corrupción pueden no brindar muchos ingresos. Si una institución debe vigilar a otra, debemos preguntar: ¿quién guarda a los guardianes?

Un sistema de vigilancia mutua es vulnerable a la connivencia. Un individuo que detecta una práctica corrupta puede beneficiarse más chantajeando a las partes corruptas que denunciándolas. En general todo mecanismo del que se supone que debe detectar y contrarrestar la formación de herrumbre en la maquinaria institucional es en sí mismo susceptible a la herrumbre.

Aunque es difícil de probar creo que la variación en corrupción a través de los países se explica en gran medida por el grado de compromiso público de sus funcionarios y no por la inteligencia del diseño institucional. La moralidad y las normas sociales parecen contar mucho más que el interés propio esclarecido. Los deseos importan más que las oportunidades. Esta formulación del problema puede ser desorientadora. Si existen equilibrios múltiples el accidente y la historia pueden proporcionar la explicación. Dos países pueden tener el mismo diseño institucional y la misma mezcla de motivaciones individuales y sin embargo uno de ellos estar plagado por la corrupción y el otro no. Las que parecen ser motivaciones de compromiso público pueden ser sólo conducta de compromiso público motivada por un interés propio en un equilibrio en que conviene ser honesto. La Figura XV.2 ilustra el asunto. No creo que esto pueda explicar las variaciones entre los países pero tal vez yo esté equivocado.

En todo caso es obvio que las instituciones no son entidades monolíticas en las que se puede confiar para que transmitan y luego lleven a cabo las decisiones de arriba. La conversación acerca de las instituciones es sólo una versión reducida de la conversación sobre los individuos que interactúan entre sí y con la gente de fuera de las instituciones. Cualquiera que sea el resultado de la interacción se la debe explicar en función de los motivos y las oportunidades de estos individuos.

16

Cambio social

Hacia 1630 hallamos a Descartes discutiendo con un amigo que cree que una bala de cañón llega a su velocidad más alta algún tiempo después de salir de la boca. La creencia del amigo es muy natural. Cuando una persona empieza a correr lleva un rato antes de que alcance su velocidad máxima, después de lo cual finalmente agota su fuerza. También lleva algún tiempo hasta que la bala llegue al punto más alto en su trayectoria. La idea de una formación gradual y luego de un agotamiento gradual es forzosa. Hizo falta el genio de Galileo y Descartes para ver que *el movimiento no es un proceso sino un estado* que persiste indefinidamente a menos que lo perturben fuerzas externas. La bala alcanza su velocidad máxima al salir de la boca del cañón y sigue a la misma velocidad en ausencia de resistencia del aire y de gravedad.

El metabolismo orgánico presenta otra ambigüedad. Vista de cerca la destrucción y creación de células parece ser un proceso de cambio incesante, casi un caos. Pero si retrocedemos vemos que hay una pauta en el cambio. Las células nuevas de una clase dada están siendo creadas a la misma razón en que las células viejas están siendo destruidas[1] y el resultado neto es que la estructura celular en su conjunto se mantiene invariada. "Plus ça change, plus c'est la même chose". En Noruega hay iglesias construidas en el siglo XII con duelas de madera en las que probablemente no haya una sola pieza de madera que realmente date de esa época y sin embargo no vacilamos en decir que son las mismas iglesias.

El cambio social ofrece analogías con ambas ambigüedades. Cuando el crecimiento económico se produce a una razón constante del dos por ciento por año, ¿una caída a crecimiento cero representa un cambio o el cese del cambio? ¿Los ciclos dinásticos chinos o los golpes latinoamericanos representan otros tantos cambios de

[1] Lamentablemente esto no es cierto de las células cerebrales (o menos cierto de cuanto lo es de otras células).

régimen político o son simplemente el modo en que el sistema se mantiene en el tiempo? ¿Es la movilidad social una forma de cambio social o una forma de metabolismo social?

A la luz de capítulos anteriores se sugiere sola la respuesta siguiente: el cambio social es el incomplimiento de expectativas. La sorpresa subjetiva y no la novedad objetiva es el cuño del cambio social. En el equilibrio no hay sorpresas; por lo tanto el cambio social es un fenómeno fuera de equilibrio. El cambio social es progresivo si los resultados son mejores de cuanto se preveía y regresivo si son peores.[2] Según esta concepción el ciclo dinástico sería una ininterrumpida cadena de cambios o un ciclo de cambios regresivos y progresivos. Primero decae el ambiente económico mientras los funcionarios de la irrigación desvían los fondos hacia sus propios bolsillos, la evasión fiscal se hace rampante y surgen bandidos en todas partes. Estos acontecimientos se producen como consecuencias no intencionales de adaptaciones individuales racionales.[3] Luego cuando el régimen se queda sin dinero y sin legitimidad se convierte en una presa fácil de un movimiento organizado para derrocarlo. Comenzando con una tabla rasa el nuevo régimen busca la eficiencia, la justicia y la abolición de la corrupción, pero después de un tiempo una vez más es alcanzado por la herrumbre y la corrosión.

Buena parte de la historia mundial exhibe una pauta de ciclos políticos superpuestos a los ciclos del día y la noche, de luna llena a luna llena, de estaciones, sequías y langostas. No sorprende que las teorías cíclicas de la historia y las visiones del retorno eterno sean tan atractivas. Pero las cosas también pueden volverse decididamente peores o decididamente mejores. La tendencia puede ser enmascarada por ciclos pero no indefinidamente. La destrucción del ambiente a menudo es casi imposible de reparar. Hace dos mil años la tierra en torno del Mediterráneo, incluida una gran parte del Sahara, era verde y fértil. El cultivo excesivo y el desmonte la hicieron yerma. Se produjeron desastres ecológicos semejantes en las llanuras chinas, en la cuenca de polvo de Oklahoma y pueden estar produciéndose hoy en la atmósfera de la Tierra.

[2] Por razones explicadas en el capítulo precedente soy deliberadamente ambiguo acerca de "mejor" y "peor". Si el cambio implica a ganadores y perdedores puede no ser posible decidir si corresponde al "interés social". Pero a veces podemos saberlo sin mucha dificultad.

[3] Recuérdese del capítulo 10 el vínculo entre el infanticidio de las niñas y el bandidaje.

El desmoronamiento no es el acto de un instante / Una pausa fundamental / Los procesos de ruina / Son deterioros organizados // Es primero una telaraña sobre el alma / Una capa de polvo / Una carcoma en el eje / Una herrumbre elemental // La ruina es formal - Obra del demonio / Consecutiva y lenta- / Fallar en un instante, nadie lo hizo / Deslizándose - Es la ley de la quiebra.*

Como observó Marx en una carta, la civilización a menudo deja un desierto detrás de sí. Desaparecen los nichos ecológicos y a veces también sus ocupantes. Pero hay una fuerza contraria: el cambio técnico y de manera más general el conocimiento creciente. Si bien la tierra perdida en favor del Sahara nunca se recupera el conocimiento una vez adquirido nunca se pierde.[4] En toda la historia ha habido un continuo incremento de la productividad porque las herramientas se han hecho más adecuadas a su propósito, los animales más productivos, los granos más resistentes a las variaciones climáticas y la gente más capaz. Más recientemente ha habido un cambio del cambio técnico creciente al discontinuo cuando se retiraron los dos obstáculos principales de la innovación sistemática: la miopía y el ventajismo. La miopía perdió su fuerza porque con la opulencia creciente como resultado de la innovación en incremento, la gente pudo permitirse pensar en el futuro. La innovación que no es de incremento lleva tiempo. Siendo un caso de "un paso hacia atrás, dos pasos adelante" requiere recursos que permiten que uno sobreviva en el período intermedio. El ventajismo sobre las innovaciones fue eliminado por la institución de las patentes que proporcionan el incentivo necesario para el potencial inventor.

El cambio técnico tiene el potencial para beneficiar a todos pero en el corto plazo siempre hay ganadores y perdedores. Alguna gente pierde su nicho económico o es desplazada por las máquinas. Debe trasladarse a otra parte o padecer inanición. Como resultado de la movilidad social y geográfica las normas sociales pierden su dominio sobre las personas en gran medida porque ellas pasan una proporción mayor de su vida con extraños que no ponen en vigencia las normas con la misma eficacia. Desaparece la norma contraria a la venta de tierra, predominante en las sociedades tradicionales. La aristocracia insiste en la norma en contra del casamiento por dinero pero la viola en la práctica. En la Inglaterra del siglo

* *Poesía completa*, de Emily Dickinson, Nº 997, Londres: Faber & Faber. [T.]

[4] Es fácil pensar en modificaciones y excepciones a ambas declaraciones pero se mantienen aproximadamente ciertas e importantes.

XVII, antes de la guerra civil, los terratenientes estaban guiados por la norma de no entrar en elecciones disputadas. Deseaban ser seleccionados y no elegidos porque perder podía ser deshonroso. En la segunda mitad del siglo llegaron a aceptarse las elecciones competitivas como parte de la nueva era individualista en que el éxito y no el honor era lo que contaba.

Cuando la gente se traslada del campo a la ciudad se disipan las normas cara a cara de ayuda mutua o de venganza en un mar de anonimato. La carencia de normas o *anomia* es un costo importante del progreso. Buena parte de la ganancia del progreso económico puede ser absorbida por los costos de rescatar o vigilar a los perdedores. Las sociedades que no asumen estos costos pueden hallarse en problemas aun mayores. Después de un tiempo surgen nuevas normas. Los vínculos horizontales de solidaridad vienen a reemplazar los vínculos verticales de lealtad. Si bien vender tierra es aceptable hay ahora una norma en contra de comprar votos. Si bien algunas normas desaparecen porque uno pasa más tiempo con extraños otras normas nuevas —como la norma contraria a comprar un lugar en la fila del cine— parecen regular las relaciones con los extraños.

Estos esfuerzos y tensiones del desequilibrio —sea causado por el deterioro institucional, la degradación ecológica o el progreso económico— inducen reacciones diferentes en grupos diferentes. Los que están en peores condiciones raramente poseen los recursos para hacer algo que mejore su destino. Los que están en mejores condiciones poseen recursos y a menos que estén muy bien también poseen la motivación para cambiar las cosas. De Tocqueville observó que las revoluciones no se producen en las regiones deprimidas de un país o un continente sino en las regiones en mejores condiciones. La opresión feudal era peor en Alemania que en Francia pero la reacción en contra de ella se produjo primero en Francia. Los niveles de vida eran peores en las regiones francesas que alrededor de París que es donde se inició la rebelión. El campesinado medio antes que los más pobres forman la columna dorsal de las rebeliones campesinas.

De Tocqueville también hizo la observación estrechamente relacionada de que las revoluciones no se producen cuando las cosas están empeorando sino cuando están mejorando. Las expectativas a menudo se elevan con más rapidez que la posibilidad de satisfacerlas. En las sociedades tradicionales la gente común se adapta a su suerte que es vista como natural, inmutable e incluso deseable. Racionalizan su sometimiento adoptando una actitud hacia sus gobernantes que es en parte admiración (los romanos adoraban a sus emperadores como a dioses), y en parte denigración ("No quisiéramos tener sus problemas de todos modos"), en parte resignación ("No es para nosotros") y en parte cálculo ("¿Quién nos protegerá si no?"). La mejora de las condiciones y la movilidad social observada puede liberar a la gente de las preferencias adaptivas. Aun cuando la gente todavía cree que los pobres siempre estarán con nosotros puede empezar a preguntar por qué *ellos* deben estar entre ellas. Si las expectativas de mejora individual se elevan más rápidamente que las posibilidades objetivas la frustración acumulada puede desencadenar la acción colectiva.

Las acciones del régimen son decisivas para el próximo giro de los acontecimientos. Hay dos errores que los gobiernos pueden cometer y cometen en una situación de desequilibrio: conceder demasiado poco o demasiado mucho. A menudo hacen lo primero por temor a hacer lo segundo. Las reformas para satisfacer la presión por la abolición de privilegios o la representación popular acicatean los deseos populares en lugar de satisfacerlos como descubrió demasiado tarde el cha de Irán. La libertad limitada de prensa es siempre una peligrosa e inestable solución intermedia. Crear cuerpos consultivos sin poder legislativo es justificar la oposición sin satisfacerla. Sabiendo esto muchos gobernantes temen hacer concesiones, permitiendo así que el descontento crezca más allá de los límites hasta que nada puede salvarlos. Hay dos salidas para este dilema. Uno es el sistema democrático de resolución del conflicto existente que es un tardío desarrollo en el proceso de modernización. El otro es que los gobernantes se anticipen a las demandas de cambio satisfaciendo los reclamos antes de que se los formule. En la historia moderna Bismarck es un notable ejemplo en cuanto a seguir esta estrategia.[5]

La capacidad del régimen para resistir la presión externa depende de su salud interna. Esta a su vez depende en buena medida del modo en que el régimen maneja sus finanzas. Si está comprometido en una costosa guerra tiene una constante necesidad de fondos. Si el régimen se queda concretamente sin dinero de modo que no puede pagar a sus soldados está perdido. Si intenta reunir dinero mediante expedientes de corto plazo se erosionan la eficacia y la legitimidad. Incrementar la tasa impositiva desalienta las inversiones productivas que pueden crear una gran base fiscal en el futuro. La venta de cargos socava la capacidad del Estado para actuar. Cuando el nexo del dinero efectivo reemplaza la autoridad co-

[5] En un nivel inferior se observa el mismo mecanismo cuando los empleadores hacen concesiones salariales anticipadas para evitar que los trabajadores se agremien.

mo el vínculo entre el superior y el subordinado, el Estado carece de miembros para poner en práctica sus decisiones. En el peor de los casos los funcionarios se venden al mejor postor; en el mejor de los casos actúan según su concepción privada del interés público. La venta de títulos devalúa la aristocracia al eliminar todas las restantes ilusiones de honor y servicio. El efecto a largo plazo de estos actos para la ganancia a corto plazo es la pérdida de legitimidad. Finalmente ya no se ve al régimen como actuando en el interés público. Los soldados mal pagados reclutados entre el campesinado se rehúsan a cumplir las órdenes y disparan a los rebeldes campesinos y el régimen aparentemente acorazado se derrumba de la noche a la mañana.

Los que se benefician con el progreso y les agrada ganar más pueden no ser lo bastante poderosos por sí mismos como para forzar el cambio. A menudo se alían con los perdedores, el proletariado urbano o el campesinado pobre. Se debe lograr una negociación que ofrezca algo a aquellos que han sido desplazados por el progreso económico. Para lograr esto los que están en buenas condiciones deben poder representar su interés particular —la abolición del privilegio y las prerrogativas reales— como en el interés de todos salvo una pequeña minoría. La aristocracia ya no realiza ningún servicio a cambio del privilegio. El rey está oprimiendo el país más que fortaleciéndolo. A los primeros se los debe abolir y al segundo se lo debe restringir. "Ninguna tributación sin representación."

Al formar una coalición contra el antiguo régimen las clases pudientes corren el riesgo del aprendiz de brujo, o sea desencadenar fuerzas que no pueden controlar. Los pobres que iniciaron el esfuerzo del cambio pueden pensar que no obtuvieron su porción de las ganancias por la cooperación. Las luchas contra la desigualdad tienden a convertirse en luchas por la igualdad. La lucha contra el privilegio legal se convierte en crítica de la propiedad privada. La lucha por más poder para el parlamento se convierte en una lucha por una representación más equitativa en el parlamento. Los voceros ideológicos del cambio tienden como todos los intelectuales a ir a los extremos. Para ellos un poco de igualdad es como estar un poco embarazada. La revolución pasa a la izquierda y la monarquía es abolida en lugar de simplemente restringida.

Este estilizado bosquejo de la modernización y la revolución es una especie de cuadro compuesto de la revolución inglesa de 1640 y la revolución francesa de 1789. Las revoluciones posteriores tomaron un curso diferente en parte porque fueron posteriores y en parte porque variaron las circunstancias. En Alemania en 1848 o en Rusia en 1917 el trasfondo no era tan diferente pero las reacciones de las partes estuvieron modeladas por esos acontecimientos anteriores. Los ingleses y los franceses no sabían que estaban haciendo una revolución. Los acontecimientos se produjeron uno por vez, imprevistos y sorprendentes, como cuando un matrimonio se deshace lentamente. Pero en un matrimonio de dos personas previamente casadas las partes saben desde el comienzo lo que puede suceder. Sea que el efecto consista en acelerar el proceso por otra parte gradual de desconfianza y alienación o en hacer que los esposos actúen con más cautela, no será como su primer matrimonio.

Por razones semejantes las personas que saben que están en una situación de revolución se ven influidas por el argumento de revoluciones anteriores. En 1848 las clases pudientes alemanas tenían tanta conciencia del riesgo de entrar en una alianza con los trabajadores y artesanos que su revolución nunca llegó a despegar. En cambio hubo un retorno a un régimen anterior o en realidad se retrocedió más hasta un sistema reaccionario más atrincherado. Un gobernante racional nunca deseará recrear el estado de cosas prerrevolucionario ya que por definición es aquel en que pueden producirse las revoluciones. Antes de 1917 los comunistas rusos estaban divididos en dos grupos: uno trataba de suspender la revolución hasta que el capitalismo estuviera más plenamente desarrollado y el otro intentaba tomar inmediatamente el poder. Ganó este último por buenos motivos. Los primeros sostenían que los trabajadores debían ayudar primero a los capitalistas en el poder y luego retirarse de la escena y dejar que los capitalistas crearan las condiciones para la revolución socialista. Pero a la luz de acontecimientos anteriores una clase capitalista racional se hubiera mostrado muy circunspecta en cuanto a entrar en una alianza con sus futuros sepultureros.

Los comunistas chinos cometieron un error semejante en 1926-7 al pensar que podían manipular el Kuomintang y al no entender que Chiang Kai-Shek podía imaginar qué se proponían ellos.[6] Después de la masacre de Shangai los comunistas cambiaron por una estrategia más apropiada que se basaba en la acción colectiva en el campo. El éxito o el fracaso de tales revoluciones con base campesina dependen crucialmente de las mezclas de fuerza e inducción desplegadas por el partido revolucionario y el gobierno.

[6] Un error que se debe evitar en política es basar los propios planes en la suposición de que el oponente es menos racional que uno. Otro error es basar los propios planes en la suposición de que el oponente es tan racional como uno. Como se mencionó en el capítulo 2 las oportunidades del oponente deberían figurar más centralmente que sus motivaciones.

En un momento dado el campesino enfrenta una variedad de sanciones positivas y negativas de ambas partes junto con presión normativa —que puede ir en cualquier dirección— de sus pares. Además debe imaginar qué probabilidades hay de que los revolucionarios triunfen y, en el caso de que lleguen al poder, que cumplan su promesa de justicia social. Sabiendo todo esto los revolucionarios racionales comienzan en las regiones periféricas donde las fuerzas del gobierno son débiles y los campesinos tan pobres que las inducciones pueden ser efectivas. Para demostrar que ellos son incorruptibles y que no están motivados por la ventaja personal su conducta personal es austera e incluso ascética. Para diferenciarse de las fuerzas gubernamentales y de los bandidos se prohíbe estrictamente el saqueo al campesinado. Estas medidas son condiciones necesarias pero no suficientes para el éxito. Al fin el resultado depende de las capacidades tácticas y estratégicas de las dos partes, capacidades que son restringidas por la racionalidad pero no reductibles a la racionalidad.

El período entre 1640 y 1950 fue de masiva sublevación social. En la actualidad la mayoría de los pueblos viven en sociedades con instituciones estables y razonablemente efectivas, muchas de las cuales están en el asunto de *planificar* el cambio.[7] Algunas economías se basan por completo en la planificación central y todas tienen cierto espacio para el manejo y la regulación gubernamental. Según esta concepción el cambio no es una cadena de consecuencias no intencionales a las que la gente se somete sin entendimiento ni control sino un proceso deliberado de mejora racional. El desarrollo de la ciencia social moderna junto con métodos ampliamente mejorados para la recolección de datos y la computación hacen posible que la gente sea ama de su destino por primera vez en la historia humana.

Tengo poca fe en esta idea. La capacidad de las instituciones para actuar de manera efectiva para el cambio social en gran escala y de largo plazo se ve gravemente limitada en parte por razones dadas en el capítulo precedente y en parte debido a la mera complejidad de la causalidad social. Incluso en las sociedades planificadas el cambio social no incorpora soluciones a los problemas: ello será el resultado de una búsqueda de soluciones. "La historia es el resultado de la acción humana, no de los designios humanos". Los remiendos en pequeña escala, la planificación de incremento y los procedimientos de ensayo y error pueden parecer más promisorios.

[7] Esto se verifica en la India, China, la Unión Soviética, los Estados Unidos y Europa oriental y occidental.

Pero su valor es limitado por la dificultad de generalizar a partir de los efectos en pequeña escala y de corto plazo del cambio institucional a las consecuencias en gran escala y de largo plazo.

Como una institución no es como un individuo, no tenemos garantías de que sus intenciones se mantengan estables en el tiempo incluso suponiendo que las intenciones individuales se mantengan inalteradas. Un plan que depende de la sostenida e inflexible adherencia a un conjunto de políticas puede ser socavado por una nueva mayoría que deshace una decisión tomada por otra anterior. Además el plan puede no ser ejecutado fielmente a los niveles inferiores aun cuando la adherencia sea coherente en la parte superior del sistema político. Estos problemas fueron discutidos en el capítulo precedente. Aquí considero algunas dificultades adicionales.

Para decidirse por un plan un planificador debe poseer dos clases de información. Debe conocer el estado corriente de la economía y debe poseer una teoría causal que relacione estados anteriores con estados posteriores. El estado corriente está representado por los deseos y oportunidades de los agentes de la economía: los gustos del consumidor y las capacidades productivas. Tal información es siempre difícil de obtener. Entre otras cosas puede no ser en el interés de las personas revelar sus preferencias y capacidades de manera verídica. Los consumidores no informan su verdadera evaluación de un bien público si el propósito es gravarlo proporcionalmente. Con la planificación central las firmas tienen un incentivo para subestimar en sus informes su capacidad para que sea más fácil satisfacer el plan. Por otra parte los agentes económicos pueden no conocer siquiera sus preferencias y capacidades. Los hogares pueden no ser capaces de decir cómo se verán afectados sus planes de consumo por un cambio en los precios. Las firmas pueden no ser conscientes de la variedad completa de técnicas productivas a su disposición. Conocen la técnica que están empleando corrientemente y no las que pueden llegar a adoptar en circunstancias hipotéticas.

El mayor obstáculo para la planificación deriva de la falta de teorías confiables de la sociedad. Lo que poseemos es una variedad de mecanismos y no un conjunto de leyes. No podemos predecir cómo se comporta la gente racional en condiciones de incertidumbre o de equilibrios múltiples ni si su conducta estará regida por la racionalidad o por las normas sociales. Lo que es aun más fundamental, no podemos predecir cómo las preferencias y las normas mismas pueden llegar a cambiar como resultado de reformas políticas. No podemos predecir el cambio técnico. Según dijo Humphrey Lyttleton acerca de un problema semejante: "Si supiera hacia dónde va el jazz yo ya estaría allá". Los desarrollos en la economía in-

ternacional y en las relaciones militares entre Estados son una fuente adicional de incertidumbre y de indeterminación como lo son los imprevistos cambios ecológicos que constantemente frustran los planes mejor trazados.

Este es un cuadro sombrío. ¿Pero están realmente tan mal las cosas? ¿No podemos realizar el plan paso a paso, retrocediendo y volviendo a planificar cuando es necesario? Los experimentos en pequeña escala pueden preceder la implementación en gran escala. Por ejemplo considérese la idea de introducir la propiedad cooperativa como la forma obligatoria de organización de las firmas, eliminándose así la propiedad privada. Esta forma puede parecer buena sobre el papel pero uno puede tener perjuicios en cuanto a imponerla sólo sobre la base de consideraciones teóricas. En cambio se pueden establecer algunas firmas de este tipo para ver si su comportamiento real confirma lo que predice la teoría. En el caso de que así fuera el paso siguiente será extender el alcance de la reforma, por ejemplo haciéndolo obligatorio en firmas por debajo de ciertas dimensiones. Si también esto resultara exitoso podría ir subiéndose gradualmente el umbral hasta el punto, si es que existe, en que las cooperativas se tornan menos eficientes que las firmas capitalistas.

Pero hay varios problemas en esta atractiva propuesta. El cambio institucional puede tener consecuencias muy diferentes cuando se lo implementa en pequeña y en gran escala. Existen al menos cuatro razones por las cuales el desempeño de cooperativas aisladas puede no ser un buen indicador de cómo será una economía donde todas las empresas son cooperativas. Puede haber un sesgo debido a la autoselección negativa opositiva. Las cooperativas aisladas pueden atraer a trabajadores excepcionalmente motivados o a individuos sumamente aventureros y amantes del riesgo. Puede haber un sesgo debido a una discriminación positiva o negativa. Las cooperativas pueden recibir apoyo de grupos exteriores que estén ideológicamente comprometidos con la reforma pero también pueden ser tratadas menos favorablemente por los bancos, los proveedores y los clientes que sus contrapartes capitalistas. Puede haber un sesgo debido a exterioridades positivas o negativas. La cooperativa puede beneficiarse por las innovaciones hechas por sus contrapartes capitalistas o sufrir una pérdida de trabajadores que pasan a firmas capitalistas.[8] Finalmente puede

[8] Este argumento debe ser explicado. Incluso en una economía plenamente capitalista las firmas enfrentan la posibilidad de no poder recuperar el costo del entrenamiento en el puesto de sus trabajadores si éstos son atraídos por otras firmas.

haber un sesgo debido a la formación de preferencia adaptiva o contradaptiva. Algunos trabajadores pueden apartarse de las cooperativas porque sus preferencias se han adaptado al ambiente capitalista. Otros pueden verse atraídos a ellas porque les gusta hacer algo que otros pocos están haciendo.

De éstos, los mecanismos que favorecen a la cooperativa aislada no crean ningún problema. Cuando se incremente el alcance de la reforma llegará un punto en que estas ventajas pierdan su fuerza. En ese punto se puede tener una mezcla estable de diferentes tipos de firmas. Los mecanismos que actúan en contra de la cooperativa aislada son mucho más perturbadores. Si los resultados son negativos el planificador desecha la reforma y concluye que después de todo el modo capitalista de propiedad es superior. Al hacerlo puede perder una oportunidad. Una economía basada en cooperativas puede ser superior y tal vez en mucho a otra totalmente capitalista aun cuando las cooperativas aisladas funcionen peor que las firmas capitalistas en un ambiente capitalista.

¿No puede el planificador experimentar en gran escala para solucionar este problema? Aparte de las otras objeciones obvias la propuesta sufre por un defecto fatal. Los grandes cambios poseen muchos efectos que a menudo actúan en direcciones opuestas y afectan los deseos no menos que las oportunidades. Llevará mucho tiempo —tal vez siglos— antes de que el polvo se asiente y se puedan verificar las propiedades de equilibrio del nuevo sistema. Requerirá un grado improbable de paciencia y de tolerancia esperar todo ese tiempo en especial porque siempre será discutible si alguna propiedad mala es sólo un fenómeno transicional o parte del nuevo equilibrio. Lo único que puede motivar a la gente a soportar los costos de la transición será percibir que la reforma es una cuestión de justicia básica y no de eficiencia económica.[9] En ese caso ya no estamos hablando de planificación social sino acerca de un movimiento social por la reforma.

Pero las cooperativas están en una posición peor. En virtud de la interacción y la participación más extensivas en la toma de decisiones sus miembros reciben más entrenamiento extensivo en el puesto.

[9] La transición a la democracia política fue apoyada en parte por una convicción de esta clase.

Ensayo bibliográfico

1. Mecanismos

Las cuestiones de explicación científica discutidas aquí se exploran en muchos libros sobre la filosofía de la ciencia. La obra clásica de Carl Hempel, *Aspects of Scientific Explanation* (Nueva York, Free Press, 1965) sigue siendo un buen punto de partida. Un buen estudio de la causalidad es el de Tom Beauchamp y Alexander Rosenberg: *Hume and the Problem of Causation* (Nueva York, Oxford University Press, 1981). Ninguno se ocupa específicamente de la explicación en las ciencias sociales. En cuanto a esa cuestión el lector puede dirigirse a Philippe van Parijs: *Evolutionary Explanation in the Social Sciences* (Totowa, N. J., Rowman & Littlefield, 1981) o a mi *Explaining Technical Change** (Cambridge University Press, 1983). Una discusión crítica de los "cuentos" en biología puede hallarse en: Philip Kitcher, *Vaulting Ambition* (Cambridge, Mass., M.I.T. Press, 1985). Muchos de los temas que aborda Kitcher también corresponden a los "cuentos" en las ciencias sociales. La idea de que el progreso en las ciencias sociales consiste en el conocimiento de un número creciente de mecanismos antes que en teorías aun mejores se expone en Paul Veyne: *Writing History* (Middletown, Conn., Wesleyan University Press, 1984).

2. Deseos y oportunidades

La visión del economista de que se pueden explicar las elecciones por las preferencias de los agentes y las oportunidades que ellos enfrentan se puede hallar en cualquier texto sobre microeconomía. La visión del filósofo de que las elecciones pueden explicarse por los deseos y creencias de los agentes ha sido expuesta por Donald Davidson en varios importantes ensayos reunidos en sus *Essays on Actions and Events* (Nueva York, Oxford University Press, 1980). La visión de que las personas poseen en esencia preferencias semejantes y difieren sólo en las oportunidades que deben enfrentar se sostiene en George Stigler y Gary Becker, "De gustibus non est disputandum", *American Economic Review* 67, 1977, 67-90. La idea de que

* Hay versión castellana: *El cambio tecnológico*, Barcelona, Gedisa, 1990. [T.]

las preferencias (aun cuando difieran entre las personas) no importan porque las restricciones son tan estrictas que no queda espacio para la elección a veces es adoptada por los marxistas y los miembros de la escuela estructuralista francesa. La influencia de los deseos sobre las oportunidades y de las oportunidades sobre los deseos se discute, respectivamente, en el capítulo 2 de mi *Ulysses and the Sirens* (ed. rev., Cambridge University Press, 1984) y el capítulo 3 de mi *Sour Grapes* (Cambridge University Press, 1983). La idea de que menores oportunidades pueden ser mejores que más, está brillantemente expuesta en el capítulo 5 de Thomas Schelling, *The Strategy of Conflict* (Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1960) para el caso de la interacción estratégica. Se dan referencias al caso de la debilidad de la voluntad más adelante (en *Miopía y previsión*).

3. Elección racional

Se pueden hallar exposiciones introductorias a la teoría de la elección racional en los artículos de Gary Becker y John Harsanyi en Jon Elster, comp., *Rational Choice* (Oxford, Blackwell Publisher, 1986). Una magnífica exposición sobre la relación entre preferencias, utilidad y acción es la de R. Duncan Luce y Howard Raiffax: *Games and Decisions* (Nueva York, Wiley, 1957). Aquí el lector hallará también aseveraciones claras y accesibles de la teoría del juego y la teoría de elección bajo riesgo. Una introducción más reciente (y más difícil) a la teoría del juego es la de James Friedman: *Game Theory with Applications to Economics* (Nueva York, Oxford University Press, 1986). La idea de que la preocupación con la racionalidad de fines-medios puede ser contraproducente se elabora en el capítulo II de mi *Sour Grapes*. Los problemas de la formación de creencia racional y la recolección de información racional se discuten en muchos de los ensayos reunidos en Peter Diamond y Michael Rotschild, comps.: *Uncertainty in Economics* (Nueva York, Academic Press, 1979).

4. Cuando fracasa la racionalidad

La indeterminación de la elección debido a la gruesa incertidumbre se discute en el capítulo 13 de Luce y Raiffa, *Games and Decisions* y en las contribuciones de Isaac Levi y de Peter Gärdenfors y Nils-Eric Sahlin en: Peter Gärdenfors y Nils-Eric Sahlin, comps., *Decision, Probability and Utility* (Cambridge University Press, 1988). La obra de Levi, *Choices* (Cambridge University Press, 1986) es lectura obligatoria para aquellos que tienen un interés en esta cuestión. No sé de ninguna discusión general de la ideterminación debida a la incertidumbre estratégica pero la lectura de las pp. 90-4 en Luce y Raiffa, *Games and Decisions* y de las pp. 137-43 en Anatol Rapoport, *Two Person Game Theory* (Ann Arbor, University of Michigan Press, 1966), sugieren la naturaleza de la dificultad. La teoría de la satisfacción es desarrollada por Herbert Simon y expuesta en los ensayos reunidos en el vol. 2 de sus *Models of Rounded Rationality* (Cambridge, Mass., M.I.T. Press, 1982). La debilidad de la voluntad se discute extensamente en Robert Dunn, *The Possibility of Weakness of Will* (Indianápolis, Ind., Hackett, 1987). La formación de creencia irracional mediante mecanismos "calientes" o motivacionales se discute en David Pears, *Motivated Irrationality* (Nueva York, Oxford University Press, 1984) y en Leon Festinger, *A Theory of Cognitive Dissonance* (Stanford, Calif., Stanfor University Press, 1957). La formación de creencia irracional mediante mecanismos "fríos" se discute en Richard Nisbett y Lee Ross, *Human Inference: Strategies and Shortcomings of Social Judgment* (Englewood Cliffs, N. J., Prentice Hall, 1980) y en muchos de los ensayos reunidos en Daniel Kahneman, Paul Slovic y Amos Tversky, comps., *Judgment under Uncertainty* (Cambridge University Press, 1982).

5. Miopía y previsión

Una exposición de la teoría estándar del descuento del tiempo (Figura V.2.A) es Tjalling Koopmans, "Stationary ordinal utility and impatience", *Econometrica* 28 (1960), 287-309. Una famosa discusión del caso no estándar (Fig. V.2.B.) es R. H. Strotz, "Myopia and inconsistency in dynamic utility maximization", *Review of Economic Studies* 23 (1955-6), 165-80. La discusión en el texto del caso no estándar se apoya mucho en los escritos de George Aisnlie, recientemente resumidos en su "Beyond microeconomics", en J. Elster, comp., *The Multiple Self* (Cambridge University Press, 1986). Las discusiones sobre autocontrol incluyen los capítulos 3 y 4 en Thomas Schelling, *Choice and Consequence* y el capítulo 2 de mi *Ulysses and the Sirens*.

6. Egoísmo y Altruismo

Varias discusiones de esta cuestión se encuentran en Jane Mansbridge, comp., *Against Self-Interest* (University of Chicago Press, de próxima aparición). Un panorama del altruismo en la vida económica es de David Collard, *Altruism and the Economy* (Oxford, Robertson, 1978). Algunos enfoques desde la psicología social se encuentran en Valerian Derlega y Janusz Grzelak, comps., *Cooperation and Helping Behavior* (Nueva York, Academic Press, 1982). Una teoría no ortodoxa de la relación entre estas dos motivaciones es propuesta por Howard Margolis, *Selfishness, Altruism and Rationality* (Cambridge University Press, 1982). La distinción entre las diversas motivaciones altruistas se explora más en el capítulo 5 de mi *Cement of Society** (Cambridge University Press, 1989).

* Hay versión castellana: *El cemento de la sociedad*, Barcelona, Gedisa, 1990. [T.]

Los problemas del paternalismo se discuten en Rolf Sartorius, comp., *Paternalism* (Minneápolis, University of Minnesota Press, 1983) y en Donald van DeVeer, *Paternalistic Intervention* (Princeton, N. J., Princeton University Press, 1986).

7. Emociones

Una útil colección de escritos sobre las emociones es la de Amélie Rorty, comp., *Explaining Emotions* (Berkeley y los Angeles, University of California Press, 1980). Un panorama de las teorías filosóficas de las emociones se encuentra en William Lyons, *Emotions* (Cambridge University Press, 1980). Los aspectos psicológicos se exploran en Carroll E. Izard, Jerome Kaagan y Robert B. Zajonc, comps., *Emotions, Cognition and Behavior* (Cambridge University Press, 1984). La tipología de las emociones bosquejada en el texto se apoya en mi "Sadder but wiser? Rationality and the emotions", *Social Science Information* 24 (1985), 375-406. El contraste entre autorrealización y consumo toma de Richard Solomon y John Corbit, "An opponent-process theory of motivation", *Psychological Reviews* 81 (1974), 119-45. La cuestión de la racionalidad de las emociones se explora en Ronald de Sousa, *Rationality and the Emotions* (Cambridge, Mass., M.I.T. Press, 1987). La sugerencia de que las emociones dan sentido a la vida y a la vez distorsionan nuestros conocimientos tiene algún apoyo experimental en Lauren Alloy y Lyn Abrahamson, "Judgements of contingency in depressed and non-depressed students", *Journal of Experimental Psychology: General* 10 (1979), 441-85 y en Peter M. Lewisohn, Walter Mischel, William Chaplin y Russell Barton, "Social competence and depression", *Journal of Abnormal Psychology* (89) (1980), 203-12. Para una discusión de la envidia, ver Helmut Schoeck, *Envy* (Indianápolis, Ind., Liberty Press, 1987). Dos buenos estudios del caso de las emociones son Robert Levy, *The Tahitians* (University of Chicago Press, 1973) y Malcolm Budd, *Music and the Emotions* (Londres, Routledge & Kegan Paul, 1985).

8. Selección natural y social

Los buenos relatos del funcionamiento de la selección natural son Elliott Sober, *The Nature of Selection* (Cambridge, Mass., M.I.T. Press, 1984) y de Philip Kitcher *Vaulting Ambition* (Cambridge, Mass., M.I.T. Press, 1985). Buenas discusiones de la selección social son la obra de Richard Nelson y Sidney Winter: *An Evolutionary Theory of Economic Change* (Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1982) y Michael Faia: *Dynamic Functionalism* (Cambridge University Press, 1986).

9. Refuerzo

Un excelente libro de texto es el de John Staddon, *Adaptive Behavior and Learning* (Cambridge University Press, 1983). Se lo puede leer útilmente junto con John Staddon, comp., *Limits to Action: The Allocation of Individual Behavior* (Nueva York, Academic Press, 1980) y John Dupré, comp., *The Latest on the Best* (Cambridge, Mass., M.I.T. Press, 1987). Sobre la relevancia de la teoría del refuerzo para la conducta humana ver Richard Hernstein, "A behavioral alternative to utility maximization", en S. Maital, comp., *Applied Behavioral Economics* (Londres, Wheatsheaf Books, 1988) y William Waughan y Richard Herrnstein, "Stability, melioration, and natural selection" en L. Green y J. Kagel, comps., *Advances in Behavioral Economics*, vol. 1 (Norwood, N. J., Ablex, 1987).

10. Consecuencias no intencionales

Un estudio clásico de este fenómeno es Robert Merton, "The unanticipated consequences of social action", *American Sociological Review* 1 (1936), 894-904. Un buen análisis moderno se encuentra en Raymond Boudon: *The Unintended Consequences of Social Action* (Nueva York, St. Martin's Press, 1981). Exploro algunos aspectos lógicos del problema en el capítulo 5 de mi *Logic and Society* (Nueva York, Wiley, 1978). La teoría económica de las exterioridades se explica, con ciertos tecnicismos, en el capítulo 3 de Partha Dasgupta y Geoffrey Heal: *Economic Theory and Exhaustible Resources* (Cambridge University Press, 1979) y, algo menos técnicamente en William Baumol: *Welfare Economics and the Theory of the State* (2ª ed., Londres, Bell, 1965). El problema de explicar las acciones por medio de sus consecuencias no intencionales se encara en los capítulos 8 y 10 de G. A. Cohen: *Karl Marx's Theory of History* (Nueva York, Oxford University Press, 1978), en el capítulo 3 de mi *Explaining Technical Change* (Cambridge University Press, 1983), en Philippe van Parijs: *Evolutionary Explanation in the Social Sciences* (Totowa, N. J., Rowman & Littlefield, 1981) y en Arthur Stinchcombe, "Merton's theory of social structure" en Lewis Coser, comp., *The Idea of Social Structure: Papers in Honor of Robert Merton* (San Diego, Calif., Harcourt, Brace, Jovanovich, 1974).

11. Equilibrio

Una introducción accesible a este tema puede hallarse en el capítulo 1 de Werner Hildebrand y A. P. Kirman, *Introduction to Equilibrium Analysis* (Amsterdam, North-Holland, 1976). El resto del libro es más difícil. La naturaleza y el rol del concepto de equilibrio en economía se exploran en profundidad en John Harsanyi: *Rational Behavior and Bargaining Equilibrium in Games and Social Situations* (Cambridge

University Press, 1977) y en John Harsanyi y Reinhart Selten: *A General Theory of Equilibrium Selection in Games* (Cambridge, Mass., MIT Press, 1988). Una aplicación excitante a cuestiones más generales es Robert Sugden: *The Economics of Rights, Co-operation and Welfare* (Oxford, Blackwell Publisher, 1986). La noción de un equilibrio de convención deriva de David Lewis: *Convention* (Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1969), tomando del capítulo 2 de Thomas Schelling: *The Strategy of Conflict* (Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1960). La cuestión de las expectativas racionales respecto de las adaptivas se encara, por los defensores de las primeras y las segundas respectivamente, en David Begg: *The Rational Expectations Revolution in Macroeconomics* (Oxford, Allan, 1982) y en Hashem Pesaran, *The Limits to Rational Expectations* (Oxford, Blackwell Publisher, 1987).

12. Normas sociales

Este capítulo toma mucho del capítulo 3 de mi *Cement of Society* (Cambridge University Press, 1989). Un útil estudio empírico es el de Robert Edgerton: *Rules, Exceptions and the Social Order* (Berkeley y Los Angeles, University of California Press, 1985). Un enfoque alternativo, con más énfasis en el rol cognitivo de las normas es Francesca Cancian: *What Are Norms?* (Cambridge University Press, 1975). Un relato evolutivo de las normas se ofrece en Robert Frank: *Passions within Reason* (Nueva York, Norton, 1988). Buenos análisis del fenómeno estrechamente relacionado de la confianza puede hallarse en Diego Gambetta, comp.: *Trust* (Oxford, Blackwell Publisher, 1988). Los códigos de honor se discuten en R. MacMullen, *Corruption and the Decline of Rome* (New Haven, Conn., Yale University Press, 1988) y en Christopher Boehm: *Blood Revenge* (Lawrence, University Press of Kansas, 1984), para nombrar sólo unos pocos. Las normas que regulan el rol del dinero se discuten en el capítulo 4 de Michael Walzer: *Spheres of Justice* (Nueva York, Basic Books, 1983). Las normas de consumo se discuten extensamente en Pierre Bourdieu: *Distinction* (Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1986). La norma contra el ritmo laboral excesivo se discute en Stephen Jones: *The Economics of Conformism* (Oxford, Blackwell Publisher, 1984).

13. Acción colectiva

Dos libros estándar sobre el problema de la acción colectiva son Mancur Olson: *The Logic of Collective Action* (Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1963) y Russell Hardin, *Collective action* (Baltimore, Md., Johns Hopkins University Press, 1982). La exposición diagramática empleada en el texto proviene de Thomas Schelling: *Micromotives and Macrobehavior* (Nueva York, Norton, 1978). La cooperación en reiterados problemas de acción colectiva se estudia en Robert Axelrod, *The Evolution of Cooperation* (Nueva York, Basic Books, 1984) y en Michael

Taylor: *The Possibility of Cooperation* (Cambridge University Press, 1987). Las investigaciones minuciosas de las condiciones que promueven u obstaculizan la acción colectiva son Pamela Oliver, Gerald Marwell y Ruy Teixeira, "A Theory of Critical Mass. I. Interdependence, group heterogeneity, and the production of collective action", *American Journal of Sociology* 91 (1985), 522-56 y Gerald Marwell, Pamela Oliver y Ralph Prahl, "Social networks and collective action: A theory of the critical mass III", *American Journal of Sociology* 94 (1988), 502-34. Los estudios empíricos incluyen Samuel Popkin: *The Rational Peasant* (Berkeley y Los Angeles, University of California Press, 1979) y John Browman: *Capitalist Collective Action* (Cambridge University Press, 1989).

14. Negociación

Dos estudios clásicos y accesibles de la negociación con el acento puesto en los artificios y estratagemas usados por los negociadores de la vida real son Thomas Schelling: *The Strategy Conflict* (Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1960) y Howard Raiffa: *The Art and Science of Negotiation* (Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1982). Una exposición de las teorías formales de la negociación que dominó el campo antes de 1980 y sigue siendo ampliamente empleada es la de Alvin Roth: *Axiomatic Theories of Bargaining* (Nueva York, Springer, 1979). Las exposiciones de un enfoque más reciente debido en gran medida a Ariel Rubinstein pueden hallarse en Alvin Roth, comp.: *Game-Theoretic Models of Bargaining* (Cambridge University Press, 1985) y en Ken Binmore y Partha Dasgupta, comps.: *The Economics of Bargaining* (Oxford, Blackwell Publisher, 1986). Una exposición (relativamente) accesible de la moderna teoría de la negociación es la de John Sutton: "Non-cooperative bargaining theory: An introduction", *Review of Economic Studies* 53 (1986), 709-24.

15. Instituciones sociales

Las discusiones recientes del surgimiento espontáneo de instituciones como soluciones a los problemas de coordinación y de acción colectiva incluyen Andrew Schotter: *The Economic Theory of Social Institutions* (Cambridge University Press, 1981) y Robert Sugden, *The Economics of Rights, Co-operation and Welfare* (Oxford, Blackwell Publisher, 1986). Los autores que acentúan el rol de las instituciones en la reducción de los costos de la transacción entre miembros de la sociedad incluyen a Douglass North, *Structure and Change in Economic History* (Nueva York, Norton, 1981) y Oliver Williamson, *The Economic Institutions of Capitalism* (Nueva York, Free Press, 1985). El rol de las constituciones se discute en las contribuciones a Jon Elster y Rune Slagstad, comps.: *Constitutionalism and Democracy* (Cambridge University Press, 1988). El problema de definir la voluntad popular se discute en Kenneth Arrow, *Social Choice and*

Individual Values (2a. ed., Nueva York, Wiley, 1963) y en William Riker, *Liberalism Against Populism* (San Francisco, Freeman, 1982). Las causas y consecuencias de la corrupción se estudian en Arnold Heidenheimer, Michael Jonhston y Victor LeVine, comps.: *Political Corruption* (New Brunswick, N. J., Transaction Books, 1989).

16. Cambio social

Se puede hallar información sobre el ciclo dinástico chino en Edwin Reischauer y John Fairbank, East Asia: *The Great Tradition* (Londres, Allen & Unwin, 1960). Para una perspectiva comparativa se puede consultar Carlo M. Cipolla, comp.: *The Economic Decline of Empires* (Londres, Methuen, 1970). Dos notables estudios de las revoluciones europeas de los siglos XVII y XVIII son Lawrence Stone, *The Causes of the English Revolution* (Londres, Routhledge & Kegan Paul, 1972) y Alexis de Tocqueville, *The Old Regime and the French Revolution* (muchas ediciones). Los buenos libros sobre las revoluciones alemana, rusa y china incluyen Theodore Hamerow, Restoration, Revolution, Reaction: *Economics and Politics in Germany, 1815-71* (Princeton, N. J., Princeton University Press, 1966), León Trotsky, *The History of the Russian Revolution* (Londres, Pluto Press, 1977) y Yung-fa Chen, *Making Revolution: The Communist Movement in Eastern and Central China, 1937-45* (Berkeley y Los Angeles, University of California Press, 1986). Los comentarios sobre el cambio social planificado se apoyan en el capítulo 4 de mi *Salomonic Judgements* (Cambridge University Press, 1989). Un análisis igualmente escéptico puede hallarse en Friedrich Hayek, Law, *Legislation and Liberty* (3 vols., Londres, Routledge & Kegan Paul, 1978).

Indice temático

Acción colectiva, 27, 125-135, 152
Altruismo, 59-66, 75
Amor, 60, 73
ANDERSEN, H. C., 96
Autolimitadora, 29, 56, 91
Autorrealización, 71

Biología, 77-80, 114
Budismo, 48, 73
BUTLER, S., 69n.

Cambio social, 157-167
Causalidad, 14, 15, 16
Ciclo de la telaraña, 97-98, 104, 111, 114
Coaliciones, 144-145, 162
Compromiso, *véase* Autolimitadora
Condición necesaria, 15
Conducta animal, 55, 87-91
Conducta estratégica, 28-29, 36-37, 42-43
Convenciones, 105, 107, 112, 113
Contar historias, 17, 122n, 123, 124n
Contra-finalidad, 99, 100
Consecuencias no intencionales, 86, 95-103
Cooperación, 52, 104, 118, 126-135, 152, 153
Correlación, 15
Corrupción, 155-156

Debilidad de la voluntad, 28, 29n, 45, 52-56, 121
DESCARTES, R., 157
Deseos, 23-30, 95-96
DICKINSON, E., 72n, 159
Dilema del prisionero, 37, 82n, 108, 127
Disonancia cognitiva, 14, 18
DONNE, J., 69-70, 73

Educación, 25
Eficiencia, 150
Emociones, 67-75, 115, 119
Envidia, 65, 69-70, 74, 123
Equilibrio, 97-98, 104, 105, 167
Erosión, 99, 106-107
Esclavitud, 25, 27, 28
Estoicismo, 48, 72
Expectativas, 43, 110-113, 158, 160
Explicación, 13-20, 101-103
Explicación funcional, 103, 123-124
Expresión de deseo, 45-46, 58, 75
Exterioridades, 100

Falacias cognitivas, 46, 47
FERGUSON, A., 95
FREUD, S., 45, 57

GOLDING, W., 50

HEGEL, G. W. F., 95
HEMPEL, C., 16
HOBBES, T., 50, 104
HUME, D., 39-40

Ik, los, 50, 64-65
Incertidumbre, 42

Individualismo metodológico, 23
Innovación, 27, 83-84, 159, 160
Instituciones sociales, 146-156
Inversión, 42, 110

JAMES, W., 57
Justicia, 63, 119, 134

Kantianismo, 63, 118, 134
KEILLOR, G., 125
KEYNES, J. M., 42-43

MANDEVILLE, B., 100n.
Mano invisible, 100
MARX, G., 141
MARX, K., 27, 95, 159
Marxismo, 24n
Mecanismo, 13-20, 165-166
Miopía, 50-58, 133, 159

Negociación, 135-145
Normas sociales, 74-75, 115, 124, 139, 140, 160

Oportunidades, 13-30, 96-97

PASCAL, B., 44
Paternalismo, 64
Planificación social, 164-167
Predicción, 17-20
Psicoterapia, 58, 86

Racionalidad, 31-49
  indeterminación de la, 44
  violaciones de la, 44-49
  y búsqueda de prueba, 44, 45-46
  y deseos, 40, 47-49
  y emociones, 75
  y expectativas, 110-112
  y formación de creencia, 33, 45-47
  y normas sociales, 120
Refuerzo, 86-91
Revolución, 160-164
Riesgo, 35, 36

SARTRE, J.-P., 99
Satisfacción, 44
Selección, 76-85
  natural, 80-83
  social, 83-85
SMITH, A., 95, 100
Sociobiología, 60n, 83

Tenencia del hijo, 15, 34, 136, 139, 151
TENNYSON, A., 68-69
Teoría del juego, *véase* Conducta estratégica
TOCQUEVILLE, A. de, 15, 26-27, 33, 69, 146, 160
TURNBULL, C., 64

Utilidad, 32, 35
Utilitarismo, 63, 133-134

Venganza, 116-117, 122
VEYNE, P. 40
Votar, 18, 61-62, 98, 118, 147, 154

Filosofía

TUERCAS Y TORNILLOS

UNA INTRODUCCION A LOS CONCEPTOS BASICOS DE LAS CIENCIAS SOCIALES

La tesis principal de Jon Elster reside en que no existen teorías generales operativas en ciencias sociales, pero en cambio se pueden conceptualizar una serie de mecanismos causales que sirven para explicar fenómenos parciales. Estos mecanismos incluyen una gran cantidad de hechos a primera vista paradójicos en situaciones de elección racional, en condiciones de incertidumbre, en la selección natural o en el pacto social.

Este libro ofrece, por tanto, una introducción a la filosofía social que permite conocer la "caja de piezas" de estos mecanismos –tuercas y tornillos– que ayudan a entender desde dentro el engranaje de los fenómenos sociales más complejos.

El punto de partida es el conflicto humano entre deseos y oportunidades. La teoría de la elección racional permite comprender sólo una parte de nuestras motivaciones y conductas. La racionalidad se vuelve miope cuando seguimos creyendo en su poder una vez que se ha reconocido su ineficacia. Un tema central de las investigaciones de Elster es la existencia y la operatividad de la irracionalidad en la realidad social. Aunque lo irracional inspira desconfianza, está en la base de toda capacidad ética y responsable de la posibilidad de cambios sociales.

Este libro, lúcido y claro en su exposición, se dirige no sólo a estudiantes de ciencias políticas, filosofía o sociología sino a todos los lectores que desean entender mejor las fuerzas que guían el comportamiento humano en su contexto social.

ISBN 84-7432-396-7

Código : 2.357

gedisa editorial

9 788474 323962

Colección Hombre y Sociedad
Serie
CLA·DE·MA